اسلامی بینکوں میں رائج مرابحہ کا طریق کار

تحریر

ڈاکٹر مولانا اعجاز احمد صمدانی

استاذ جامعہ دار العلوم کراچی

ادارہ اسلامیات

کراچی، لاہور

تحریر
ڈاکٹر مولانا اعجاز احمد صمدانی
استاذ جامعہ دار العلوم کراچی

ادارہ اسلامیات
کراچی، لاہور

کتاب: اسلامی بینکوں میں رائج مرابحہ کا طریقہ کار

مؤلف: ڈاکٹر مولانا اعجاز احمد صمدانی

باہتمام: اشرف برادران سلمہم الرحمٰن

ناشر: ادارہ اسلامیات کراچی۔لاہور

کمپوزنگ: طلحہ کمپیوٹر کمپوزنگ. 0321-2716614

سن اشاعت: ذی قعدہ ۱۴۲۷ھ، دسمبر ۲۰۰۶ء

فہرست عنوانات

رائے گرامی

حضرت مولانا مفتی محمود اشرف عثمانی مدظلہم

استاذ الحدیث و نائب مفتی جامعہ دار العلوم کراچی

بسم اللہ الرّحمن الرّحیم

الحمد للہ و کفی و سلام علی عبادہ الذین اصطفیٰ .

امابعد !

عزیز مکرم مولانا اعجاز احمد صمدانی سلمہ اللہ تعالیٰ وزیدت مکارمہم ان نوجوان علماء میں سے ہیں جو قدیم و جدید علوم حاصل کرتے ہوئے اپنی تمام کوششیں علوم دینیہ کی خدمت کے لئے وقف کررہے ہیں ۔ دوسرے مضامین کے علاوہ اسلامک بینکنگ کے حوالے سے ''اسلامی بینکاری اور غرر'' اور ''اسلامی بینکاری ایک حقیقت پسندانہ جائزہ'' کے عنوان سے ان کی دو کتابیں پہلے چھپ چکی ہیں اور قدیم و جدید حلقوں کے لئے مفید ثابت ہوئی ہیں اب اسلامی بینکاری کے سلسلہ میں ان کی یہ تیسری تحریر ''اسلامی بینکوں میں رائج مرابحہ کا طریقۂ کار'' کے نام سے آپ کے ہاتھوں میں ہے۔

احقر نے ایک نظر اس کا مطالعہ کیا ہے ماشاء اللہ یہ تحریر بھی بہت آسان اور

مفید ہے اور انہوں نے اسلامی بینکوں میں کئے جانے والے ''مرابحہ'' کی پوری نظریاتی اور عملی تفصیل آسان زبان میں اس طرح تحریر کردی ہے کہ علماء وطلباء، بینکوں کے کارکنان، اور بینکوں سے مالیاتی تعلق رکھنے والے پڑھے لکھے حضرات سب ہی بآسانی اسے سمجھ سکتے ہیں اور اس سے استفادہ کرسکتے ہیں۔

اللہ تعالیٰ موصوف سلمہٗ کی عمر اور علم میں برکت عطا کریں اور ان کی تحریرات کو اپنی بارگاہ میں شرف قبول سے نوازیں۔ آمین

احقر محمود اشرف غفراللہ لہ

دارالافتاء جامعہ دارالعلوم کراچی

۵/ذی القعدہ ۱۴۲۷ھ بروز جمعۃ المبارک

رائے گرامی

جناب انوار احمد مینائی صاحب

سربراہ اسلامک بینکنگ ڈیپارٹمنٹ، نیشنل بینک آف پاکستان

باسمہٖ سبحانہ

نحمدہ ونصلی علیٰ رسولہ الکریم

احقر کیلئے یہ بات باعث مسرت ہے کہ فاضل مصنف برادرم اعجاز احمد صمدانی صاحب نے مرابحہ کے موضوع پر اپنی گرانقدر تصنیف پر تقریظ لکھنے کے لئے مجھ سے بھی فرمائش کی ہے۔ ان کے ارشاد کی تعمیل میں باوجود بے علمی اور کم مائیگی کے چند سطریں سپرد قلم کر رہا ہوں۔

پاکستان کے علاوہ دیگر ممالک میں بھی جہاں جہاں اسلامی بینکاری کا چرچا ہوا وہاں غالباً سب سے زیادہ پذیرائی مرابحہ کے معاملے ہی کو ملی۔ بادی النظر میں تو یہ معاملہ بہت سادہ اور آسان لگتا ہے مگر حقیقت یہ ہے کہ اس کے ذریعے سودی معاملات سے بچنا اس وقت ہی ممکن ہے جب مرابحہ میں خرید وفروخت کی تمام شرائط کی پابندی کیجائے اور ان کا پورا پورا اہتمام کیا جائے۔ اس خیال کے باعث ایک عرصے سے احقر کی یہ دلی خواہش تھی کہ مرابحہ کے موضوع پر کوئی صاحب علم ایسی کتاب یا رسالہ تحریر کردے جس میں مرابحہ پر عمل کرنیکا صحیح طریقہ، عام طور پر کی جانیوالی غلطیاں اور اس ضمن میں ذہنوں میں پیدا ہونیوالی الجھنوں اور سوالات کا عام فہم انداز میں جواب، ایک ہی جگہ موجود ہوں۔

برادرم اعجاز احمد صمدانی صاحب ہم سب کی طرف سے شکریے اور مبارکباد کے مستحق ہیں کہ انہوں نے اس ضرورت کو محسوس کرتے ہوئے اس کام کی طرف توجہ کی اور ایک مبسوط تحریر مرابحہ پر تیار کر لی۔ میں ان کا ممنون ہوں کہ کتاب کا مسودہ انہوں نے مجھے بھی عنایت کیا اور احقر کی بعض تجاویز کو اس قابل سمجھا کہ کتاب میں ان کی رعایت کی جائے۔ فی الحقیقت یہ برادرم اعجاز احمد صمدانی صاحب، ان کے کئی رفقاء اور ان کے اساتذۂ کرام، خصوصاً مفتی محمد تقی عثمانی صاحب دامت برکاتہم کا فیض نظر ہے کہ ہم جیسے لوگ بھی ان موضوعات پر اظہار خیال کرنے کے اہل اور قابل سمجھے جاتے ہیں۔ اللہ کی دی ہوئی توفیق اور تائید کے علاوہ یہ اسی فیض اور توجہ کا نتیجہ ہے کہ ایک عرصے تک سراسر سودی بینکاری کے شعبے سے وابستگی کے بعد احقر کو اسلامی بینکاری کی طرف آنے اور اس کی مبادیات کو سمجھنے کا موقع ملا۔

وہ تمام لوگ جو بینکنگ کے شعبے سے وابستہ ہیں ان کے لئے یہ کتاب نعمتِ غیر مترقبہ ہے۔ اس کو پڑھتے ہوئے یہ بات پیش نظر رہنا چاہئے کہ مرابحہ اسلامی بینکوں کی منزل مقصود نہیں ہے بلکہ سراسر سودی معاملات سے بچنے کا ایسا طریقہ ہے جس پر عمل کرنا نسبتاً آسان ہے۔ یہی حال بعض دوسرے معاملات کا ہے جن پر اسلامی بینک عمل پیرا ہیں۔ دراصل جو کام کرنا مطلوب ہے وہ مشارکہ اور مضاربہ کے معاملات کو اس طرح روبعمل لانا ہے کہ کسی بھی مسلمان تاجر کو سودی بینکوں سے کوئی کاروبار کرنے کی حاجت ہی نہ رہے۔ اسی ذریعے سے اسلام کا وہ معاشی نظام سامنے لایا جا سکتا ہے جس کو دیکھ کر ہر انصاف پسند آدمی یہ کہہ اٹھے کہ فی الواقع انسانیت کی نجات اسی میں ہے۔ یہ کام نہ ہمارے جیسے بینکر، نہ علمائے کرام، نہ ہی مرکزی بینک اور نہ ہی مقننہ تن تنہا انجام دے سکتے ہیں۔ اس کے لئے مربوط اور مسلسل جدو جہد کی ضرورت ہے۔ اس کیلئے ایثار اور قربانی کی بھی ضرورت ہے کہ اللہ کے

کچھ بندے اسے کسی بھی مالی منفعت کے لالچ سے بے نیاز ہو کر کریں۔ اللہ تعالیٰ کا وعدہ ہے کہ "والذین جاھدوا فینا لنھدینھم سُبلنا" [الروم] (جو لوگ ہماری راہ میں جدوجہد کریں گے ان کو ہم ضرور اپنے رستے دکھادیں گے)۔ یہ بھی واقعہ ہے کہ ہم صرف کوشش کرنے کے مکلّف ہیں۔ نتیجہ تو اللہ کے ہاتھ میں ہے۔

میری دعا ہے کہ اللہ تعالیٰ فاضل مصنف کی اس کاوش کو اپنی بارگاہ میں قبول کرلے اور اسے عامۃ الناس کیلئے نافع بنادے۔

احقر العباد

انوار احمد مینائی

کراچی، ۱۲ ذیقعدہ ۱۴۲۷ھ

انتساب

ان تمام مسلمانوں کے نام

جو اسلامی بینکاری کے عملی نفاذ کیلئے کوشاں ہیں

ڈاکٹر مولانا اعجاز احمد صمدانی کی کتب ۔ ایک نظر میں

☆ —— غرر کی صورتیں

☆ —— مالی معاملات پر غرر کے اثرات

☆ —— اسٹیٹ ایجنسی سے متعلق کاروبار کے شرعی احکام

☆ —— آسان فلکیات

☆ —— اسلامی بینکاری اور غرر

☆ —— اسلامی بینکاری ایک حقیقت پسندانہ جائزہ

☆ —— اسلامی بینکوں میں رائج مرابحہ کا طریقہ کار

☆ —— مشترکہ خاندان میں پردے کا حکم

☆ —— تکافل ۔ انشورنس کا اسلامی طریقہ (زیرِ طبع)

☆ —— عشر و خراج کے ضروری احکام (زیرِ طبع)

ملنے کا پتہ:

ادارہ اسلامیات کراچی، لاہور

بسم اللہ الرحمن الرحیم

نقشِ اوّل

الحمد للہ! یہ بات باعثِ مسرت ہے کہ وطن عزیز سمیت دنیا بھر میں اسلامی بینکاری کا رجحان روز بروز بڑھ رہا ہے جس کے نتیجے میں نہ صرف نئے نئے اسلامی بینک اور مالیاتی ادارے قائم ہورہے ہیں بلکہ پہلے سے موجود کمرشل بینک بھی اپنے ہاں اسلامی بینکاری کے شعبے قائم کررہے ہیں۔

یہ تبدیلی جہاں ایک طرف مسلمانوں کی بیداری کا پیغام دے رہی ہے کہ اب مسلمان اپنی زندگیوں میں اسلام کو صرف مسجد و محراب تک محدود رکھنے کے بجائے اپنے معاملات کے تمام شعبوں میں نافذ کرنے کے لئے تیار ہوچکے ہیں وہاں دوسری طرف اس بات کی بھی غمازی کررہی ہے کہ اسلام وہ واحد دینِ حق ہے جو چودہ صدیاں گذرنے کے بعد آج بھی اسی طرح قابل عمل ہے جس طرح زمانۂ ماضی میں لائقِ اتباع تھا۔ یہ ہر زمانے میں ہونے والی تبدیلیوں کے پورے احکامات اپنے اندر لئے ہوئے ہے اور ہر دور کے انسانوں کی رہنمائی کرنے کی پوری صلاحیت رکھتا ہے۔

یہ ایک ناقابلِ انکار حقیقت ہے کہ انسانی زندگی میں انقلابی تبدیلیاں رونما ہورہی ہیں، روزمرّہ معاملات کی وہ صورتیں جن کا تصوّر ماضی کے انسان کیلئے ایک خواب تھا وہ

حقیقت بن کر سامنے آچکی ہیں اور یہ زمانے کی فطرت بھی ہے کہ وہ مختلف کروٹیں بدلتا رہتا ہے لیکن اسلام چونکہ قیامت تک رہنے کیلئے آیا ہے اسلئے اسکی تعلیمات میں ایسی جامعیت موجود ہے کہ ان کے ذریعے ہر دور کے مسائل کا حل تلاش کیا جاسکتا ہے۔

چنانچہ جس طرح گذشتہ زمانے کے فقہاء کرام نے اپنے دور میں رونما ہونے والے معاملات کی جدید صورتوں کے شرعی احکام قرآن وحدیث سے مستنبط کرکے تفصیل سے بیان کئے، اسی طرح آج کے دور میں موجود علماء کی بھی ذمہ داری ہے کہ وہ موجودہ زمانے میں رائج معاملات کی حقیقت کو سمجھیں اور ان کا شرعی حل عوام کے سامنے پیش کریں۔عصر حاضر میں جس طرح زندگی کے دیگر میدانوں میں انقلابی تبدیلیاں رونما ہورہی ہیں، اسی طرح تجارت اور باہمی لین دین کے طریقوں میں بھی بہت زیادہ پیچیدگیاں پیدا ہوچکی ہیں۔ بیع الخیارات (Option Sale)، عقود المستقبلیات (Future Sale)، حاضر اور غائب سودے (Forward Sale) وغیرہ وہ معاملات ہیں جن کا ماضی میں عملی وجود تو درکنار، ان کا کوئی تصور تک نہیں تھا، لیکن اب عملی حقیقت بن کر سامنے آچکی ہیں، یہی حال بینکاری میں رائج فنانس کے طریقوں (Modes of Finance) کا ہے، بینکاری کا یہ نظام قدیم فقہاء یا محدثین کے زمانے میں بالکل نہ تھا بلکہ سولہویں صدی کے آخر میں اس کا آغاز ہوا اور آج یہ اپنی جدید سے جدید تر شکل میں موجود ہے۔

اس میں شک نہیں کہ موجودہ بینکنگ کا نظام ہمارے معاشرے کا ایک لازمی حصہ ہے اور موجودہ حالات میں کسی بھی ملک کی معیشت میں ریڑھ کی ہڈی کا کردار ادا کرتا ہے لیکن دوسری طرف اس میں رائج معاملات میں سے اکثر ناجائز اور حرام ہیں۔ ان حالات میں ہمارے سامنے دوصورتیں ہیں۔

ایک یہ کہ ہم بینکوں کے معاملات سے اپنے آپ کو مکمل طور پر الگ کر لیں۔

دوسری صورت یہ ہے کہ موجودہ بینکوں میں رائج ناجائز معاملات کا شرعی متبادل تلاش کر کے اس نظام کو اختیار کیا جائے۔

ظاہر ہے کہ پہلی صورت کو اختیار تقریباً ناممکن سا ہے کیونکہ ہمارے روز مرّہ کے معاملات، تجارتیں خصوصاً امپورٹ اور ایکسپورٹ میں بینک بہت زیادہ دخیل ہیں، اور ان سے اپنے آپ کو مکمل طور پر الگ کر کے زندگی گذارنا عملاً ممکن نہیں، اسلئے قابلِ عمل بات یہی ہے کہ موجودہ بینکاری کو اسلامی سانچے میں ڈھالا جائے۔

اللہ رب العزت ان علماءِ کرام کو جزائے خیر عطا فرمائیں جنہوں نے اس کٹھن کام کا بیڑا اٹھایا اور بالآخر مسلمانوں کے سامنے اسلامی بینکاری کا قابلِ عمل نظام پیش کر دیا۔

بعض لوگ جو دیگر علوم میں مہارت رکھتے ہیں لیکن مروّجہ بینکاری کے نظام کی حقیقت سے اچھی طرح واقف نہیں، ان کی طرف سے بعض مرتبہ رائج اسلامی بینکاری کے بارے میں شبہات کا اظہار ہوتا رہتا ہے جس کی وجہ سے حقیقت سے بے خبر عوام بھی بعض مرتبہ تشویش کا شکار ہو جاتی ہے اور یہ کہنے لگتی ہے کہ پتہ نہیں اس وقت رائج اسلامی بینکاری کا نظام صحیح اسلامی نظام ہے یا نہیں؟ چنانچہ اس سلسلے میں مختلف طبقہ ہائے خیال کی طرف سے اس بارے میں سوالات بھی سامنے آتے رہتے ہیں۔ اسلئے اس بات کی ضرورت تھی کہ رائج اسلامی بینکاری کے طریقۂ کار کا ایک ایسا اجمالی اور جامع تصوّر متعارف کرایا جائے جو شبہات کے ازالے میں معین و مددگار ہو۔

اس ضرورت کو محسوس کرتے ہوئے احقر نے اپنے بعض بزرگوں اور دوستوں کے مشورے سے اسلامی بینکوں میں رائج فنانس کے طریقوں کا تفصیلی تعارف کرانے کا ارادہ کیا۔ چونکہ مروّجہ اسلامی بینکاری میں مرابحہ سب سے زیادہ رائج ہے اور اس پر

شبہات بھی سب سے زیادہ کئے گئے ہیں اسلئے اس سے اپنے سفر کا آغاز کیا ہے، خواہش ہے کہ یہ سفر جاری رہے۔

انتہائی ناسپاسی ہوگی اگر میں اپنی عقیدت کے مرکز استاذِ محترم شیخ الاسلام حضرت مولانا مفتی محمد تقی عثمانی صاحب مدظلہم کا تہہِ دل سے شکریہ ادا نہ کروں کہ جن کے علمی بحرِ بیکراں سے مستفید ہوکر احقر یہ رسالہ لکھنے کے قابل ہوا۔ ان کے علاوہ استاذِ مکرم مولانا محمود اشرف عثمانی مدظلہم، برادرِ مکرم مولانا خلیل احمد اعظمی صاحب، مولانا محمد حسان کلیم صاحب، مولانا محمد نجیب صاحب اور جناب انوار احمد مینائی صاحب کا بھی ممنون ہوں کہ انہوں نے مصروفیات کے باوجود اس رسالے کی تیاری میں ہر ممکن تعاون فرمایا اور انتہائی مفید مشوروں سے نوازا۔

وضاحت:

اس رسالے کو اس طرح مرتب کیا گیا ہے کہ سب سے پہلے مرابحہ کا تعارف، پھر اس کا اجمالی طریقہ کار (Procedure) بیان کر کے مرابحہ کے طریقہ کار پر تفصیلی گفتگو کی گئی ہے، اس کے بعد مرابحہ کے ان ڈاکومنٹس کے نمونے (Specimen) بھی دیئے گئے ہیں، جن کے ذریعے مرابحہ کا عملی طریقۂ کار سمجھنے میں مدد ملتی ہے۔ آخر میں مرابحہ کے بارے میں پیدا ہونے والے اشکالات اور ان کے جوابات ذکر کئے گئے ہیں۔

اللہ کرے کہ یہ رسالہ بارگاہِ الٰہی میں شرفِ قبولیت حاصل کرے اور اسلامی بینکاری کے طریقۂ کار کو سمجھنے میں سنگِ میل ثابت ہو۔ (آمین)

اعجاز احمد صمدانی

جامعہ دارالعلوم کراچی

۲۲ ربیع الثانی ۱۴۲۷ھ

تعارف

(Introduction)

تعارف

(Introduction)

مرابحہ دراصل بیع (Sale) کی ایک قسم ہے جس میں فروخت کنندہ (Seller) اپنی چیز دوسرے کو بیچتے وقت یہ بتلاتا ہے کہ یہ چیز اسے کتنے میں پڑی اور وہ اس پر کتنا نفع (Profit) لے رہا ہے۔

ایک سادہ بیع (Simple Sale) اور مرابحہ کے اندر فرق یہ ہے کہ سادہ بیع کے اندر سامان بیچنے والا شخص (Seller) یا سپلائر (Supplier) اپنی چیز کی ایک متعین قیمت بتلاتا ہے اس میں یہ وضاحت نہیں کرتا کہ وہ چیز اسے کتنے میں پڑی اور وہ اس پر کتنا نفع رکھ کر آگے بیچ رہا ہے (اس کو ''بیع المساومۃ'' بھی کہتے ہیں) جبکہ مرابحہ کے اندر فروخت کنندہ (Seller) خریدار کو چیز کی وہ لاگت بھی بتلاتا ہے جس پر اس نے خریدی اور یہ بھی بتلاتا ہے کہ وہ اس پر کتنا نفع لے کر آگے فروخت کررہا ہے، گویا یہ لاگت + نفع (Cost+Profit) پر کسی چیز کی بیع (Sale) ہے۔

بنیادی طور پر تو مرابحہ ایک خرید وفروخت (Sale) کا عقد ہے، کوئی طریقۂ تمویل (Mode of Finance) نہیں لیکن عصرِ حاضر میں اسلامی بینکاری کے اندر اسے

چند شرائط کے ساتھ بطور طریقہ تمویل (Mode of Finance) استعمال کیا جاتا ہے۔

ذیل میں بطور طریقۂ تمویل مرابحہ کا جائزہ پیش کیا جاتا ہے:

طریقۂ کار (Procedure):

اسلامی بینکوں میں مرابحہ کے نام سے جو ٹرانزکشن (Transaction) کی جاتی ہے، اس میں صرف مرابحہ نہیں ہوتا بلکہ اور بھی بہت سے معاملات (Contracts) ہوتے ہیں لیکن چونکہ دوسرے معاملات (Contracts) اسی مرابحہ کی تکمیل کیلئے عمل میں آتے ہیں اسلئے اس پورے عمل کو "مرابحہ" کا نام دیا جاتا ہے۔

اس کی عملی صورت یہ ہوتی ہے کہ مثلاً ایک شخص کو کوئی سامان خریدنے کیلئے رقم کی ضرورت ہے وہ اگر عام سودی بینک کے سامنے اپنی اس ضرورت کا اظہار کرے تو سودی بینک اسے سودی قرضہ دیگا اور متعین اقساط میں قرض مع سود وصول کریگا۔

لیکن اسلامی بینک اس کی یہ ضرورت پوری کرنے کیلئے خود ہی وہ چیز بازار سے خریدے گا یا اسے مطلوبہ چیز خریدنے کیلئے اپنا وکیل بنائیگا، بینک کے وکیل کی حیثیت سے جب یہ شخص (Client) مطلوبہ چیز خرید کر اس پر قبضہ کرلیگا تو بینک مرابحہ کے طریقہ پر وہ چیز اسے بیچ دیگا کہ یہ چیز اتنے میں پڑی ہے اور اس پر اتنا نفع رکھ کر میں آپ کو یہ بیچ رہا ہوں، کلائنٹ قیمت کی ادائیگی یکمشت یا قسطوں میں کریگا۔

مرابحہ کی یہ عملی شکل مختلف مراحل پر مشتمل ہے جس کی تفصیل درج ذیل ہے:

پہلا مرحلہ

کلائنٹ کی درخواست اور اس کی منظوری:

سب سے پہلے کلائنٹ (عمیل) کی طرف سے مرابحہ کی سہولت حاصل

کرنے کی درخواست دی جاتی ہے یہ درخواست تحریری بھی ہوسکتی ہے اور زبانی بھی۔

اس درخواست کو منظور کرنے کے لئے بینک کلائنٹ کی مالی حیثیت کا اندازہ لگاتا ہے جس میں یہ دیکھا جاتا ہے کہ:

......کلائنٹ کے ذرائع آمدنی کیا ہیں؟

......کلائنٹ پر مختلف بینکوں کی طرف سے کیا کیا ذمہ داریاں (Liabilities) عائد ہیں اوران ذمہ داریوں کی وجہ سے اس پر کل کتنی رقم واجب الاداء (Payable) ہے؟

......کیا موجودہ حالات میں کلائنٹ بینک کی رقم ادا کرنے کے قابل ہوگا یا نہیں؟

......کیا کلائنٹ کسی بینک کا نادہندہ (Defalter) تو نہیں؟

......کلائنٹ کی مالی حیثیت اور اس کے کاروبار کا تجزیہ وغیرہ

اس طرح کی معلومات جمع کرنے کا مقصد یہ ہوتا ہے کہ بینک یہ اطمینان کرلے کہ اسکا کلائنٹ یہ رقم اسے بروقت ادا کرنے کے قابل ہوگا یا نہیں۔ اس عمل (Procedure) کو Credit Assessment کہاجاتا ہے۔

Credit Assessment کا یہ طریقۂ کار کنوینشنل بینکوں سے مختلف نہیں ہوتا البتہ مرابحہ کی Credit Assessment میں اسلامی بینک مزید چند باتوں کا جائزہ لیتے ہیں جن کی تفصیل آگے آرہی ہے۔

دوسرا مرحلہ

لمٹ (Limit) کی منظوری:

اگر کلائنٹ کے مالی حالات کا تجزیہ (Credit Assessment) کرنے کے بعد بینک کی رائے یہ ہو کہ یہ کلائنٹ ہمارے مطلوبہ معیار پر نہیں اترتا تو اس کی

درخواست مسترد (Reject) کردی جاتی ہے اور اگر بینک اسکے مالی حالات سے مطمئن ہوتو اس کی درخواست منظور (Accept) ہوجاتی ہے۔

درخواست کی منظوری کے بعد اگلا مرحلہ حدِ تمویل کی منظوری کا ہے، جسے انگریزی میں لمٹ (Limit) کہتے ہیں، منظور ہونے والی Limit دوطرح کی ہوتی ہے۔

ا۔مجموعی لمٹ ۲۔صرف ایک ٹرانزکشن کیلئے لمٹ

بعض مرتبہ ایسا ہوتا ہے کہ کلائنٹ زیادہ رقم مثلاً سوملین کی لمٹ منظور کرالیتا ہے(جس کا مطلب یہ ہے کہ بینک سوملین تک کی خریداری کر کے اسے مرابحہ پر سامان فروخت کرنے کیلئے تیار ہے) لیکن اسے فوری طور پر اتنے سامان کی ضرورت نہیں ہوتی بلکہ وقفے وقفے سے اسے اتنی رقم کا سامان خریدنا ہوتا ہے کبھی دس ملین کا، کبھی پندرہ ملین کا اور کبھی کم وبیش رقم کا وغیرہ، اس صورت میں پہلے ایک بڑی رقم کی لمٹ اسلئے منظور کی جاتی ہے تاکہ ہر مرتبہ کی خریداری کیلئے الگ الگ لمٹ منظور نہ کرانی پڑے، چنانچہ اس صورت میں کلائنٹ وقتاً فوقتاً حسب ضرورت اسی لمٹ کے اندر رہ کر بینک سے مرابحہ کے ذریعے مطلوبہ اشیاء خریدتا رہتا ہے۔ یہ لمٹ منظور کرانے کی پہلی صورت ہے۔

دوسری صورت یہ ہے کہ کلائنٹ بینک سے اتنی ہی رقم کی لمٹ منظور کراتا ہے جتنی رقم کی خریداری اسے کرنی ہوتی ہے، ایسی صورت میں اگر آئندہ اسے کسی اور سامان کے لئے مرابحہ کرنے کی ضرورت پڑے تو نئی لمٹ منظور کرنا پڑتی ہے۔

لمٹ کی منظوری ایک جنرل اگریمنٹ (General Agreement) کے ذریعے کی جاتی ہے، اسے (Facility Agreement) بھی کہتے ہیں اس اگریمنٹ پر منظور شدہ لمٹ کی رقم کے علاوہ دیگر بہت سی شرائط ووضاحتیں(Terms and

Conditions) درج ہوتی ہیں جو بینک اور کلائنٹ کے درمیان طے پاتی ہیں مثلاً:

۱۔ مرابحہ کے اندر استعمال ہونے والی مختلف اصطلاحات (Terms) کی تعریف (Definition)

۲۔ اس ٹرانزکشن کے اندر بینک اور کلائنٹ کی ذمہ داریاں (Liabilities) کیا کیا ہونگی۔

۳۔ بینک یہ سامان کس ریٹ (نفع کی شرح) پر فروخت کریگا۔

۴۔ کلائنٹ اور بینک کی ترجیحات کیا کیا ہوں گی۔

۵۔ بینک اپنا رسک کس طرح کور کرے گا۔

۶۔ خریداری کس طرح ہوگی۔

۷۔ ادائیگی کا طریقۂ کار (Mode of payment) کیا ہوگا یعنی یکمشت ادائیگی ہوگی یا قسطوں میں۔

۸۔ کلائنٹ کیا کیا رھن (Collateral) فراہم کریگا۔

تیسرا مرحلہ

مطلوبہ سامان کا حصول:

لمٹ منظور ہونے کے بعد مطلوبہ سامان کی خریداری کا مرحلہ آتا ہے، یہ خریداری تین طرح سے ہوسکتی ہے۔

۱۔ بینک براہ راست خود سپلائر سے سامان خریدے۔

۲۔ بینک کلائنٹ کے علاوہ کسی اور شخص کو خریداری کا وکیل بنائے۔

۳۔ کلائنٹ ہی کو مطلوبہ سامان کی خریداری کا وکیل بنائے۔

آج کل عام طور پر بینک اپنے کلائنٹ ہی کو مطلوبہ چیز کی خریداری کا وکیل

بناتا ہے، اسی لئے لمٹ کی منظوری کے ساتھ ہی ایک ایجنسی ایگریمنٹ بھی کیا جاتا ہے جس پر فریقین کے دستخط ہوتے ہیں جس کی رو سے کلائنٹ بینک کی طرف سے آئندہ کی خریداری کا وکیل (Agent) بن جاتا ہے چنانچہ اس ایجنسی ایگریمنٹ کی بنیاد پر کلائنٹ اپنا مطلوبہ سامان بازار سے خریدتا ہے ۔ خریداری سے قبل ایک کاغذ جسے Local Purchase Order کہتے ہیں اس میں خریداری کیلئے مطلوبہ سامان، اس کے ریٹ اور سپلائر کی وضاحت ہوتی ہے کلائنٹ اس کے ذریعے بینک کو مطلع کرتا ہے کہ وہ کونسا سامان خرید رہا ہے اور اس کی لاگت کتنی ہے اس ڈاکومنٹ کے ساتھ وہ سپلائر کی کوٹیشن بھی بھیجتا ہے، بینک اسے منظور کر کے اسے خریداری کی اجازت دے دیتا ہے جس کی بنیاد پر وہ خریداری کرتا ہے۔

چوتھا مرحلہ

مرابحہ کا عقد:

کلائنٹ مطلوبہ سامان خریدنے اور اس پر قبضہ کرنے کے بعد بینک کو اسکی اطلاع دیتا ہے کہ اس نے بینک کے وکیل (Agent) ہونے کی حیثیت سے سامان خرید لیا ہے اس اطلاع دینے کو ڈیکلریشن (Declaratain) کہتے ہیں اسکے ساتھ وہ بینک کو پیشکش (Offer) کرتا ہے کہ وہ اسے یہ سامان جنرل ایگریمنٹ میں طے شدہ شرائط (Conditions) کے مطابق اس قیمت پر فروخت کرے جو جنرل ایگریمنٹ میں طے ہوئی تھیں (قیمت میں لاگت اور جنرل ایگریمنٹ میں طے شدہ نفع کی شرح کو بنیاد بنا کر کل نفع کی رقم شامل ہوتی ہے) بینک اس کی پیشکش کو قبول (Accept) کر کے دستخط کر دیتا ہے۔ اگر بینک خود خریداری کرے یا کلائنٹ کے علاوہ کسی اور شخص کو

خریداری کا وکیل بنا کر مطلوبہ سامان خریدے تو پھر بینک کلائنٹ کو اطلاع دیگا کہ ہم نے مطلوبہ سامان خرید لیا ہے، اسکے ساتھ ہی بینک اسے سامان بیچنے کی آفر کریگا اور کلائنٹ اس آفر کو قبول (Accept) کریگا

اس ایجاب وقبول (Offer & Acceptance) سے پہلے تک وہ چیز بینک کی ملکیت میں رہتی ہے اور اس کا سارا ضمان (Risk) بھی بینک پر ہوتا ہے لیکن اس ایجاب وقبول کے بعد وہ چیز بینک کی ملکیت (Ownership) سے نکل کر کلائنٹ کی ملکیت میں آجاتی ہے اور مرابحہ مکمل ہو جاتا ہے۔

پانچواں مرحلہ

ادائیگی:

عام طور پر بینک یہ سامان سپلائر سے نقد پر خریدتا ہے چنانچہ جب کلائنٹ بینک کے ایجنٹ ہونے کی حیثیت سے مطلوبہ سامان خرید لیتا ہے تو بینک اس سپلائر کو فوراً قیمت کی ادائیگی کر دیتا ہے۔

اگرچہ مرابحہ کیلئے یہ ضروری نہیں کہ بینک یہ سامان کلائنٹ کو ادھار فروخت کرے بلکہ نقد (On spot payment) پر بھی فروخت کرسکتا ہے لیکن چونکہ کلائنٹ بینک سے فنانس حاصل کرنا چاہ رہا ہوتا ہے اسلئے عام طور پر کلائنٹ بینک سے یہ سامان ادھار پر (On deferred payment) خریدتا ہے اور بینک کو قیمت کی ادائیگی قسطوں کی شکل میں کرتا ہے یا مرابحہ کی مدّت کے اختتام پر یکمشت مکمل ادائیگی کر دیتا ہے جو بھی صورت طے ہو، کلائنٹ اسی کے مطابق ادائیگی کا پابند ہوتا ہے۔

تفصیلی جائزہ

تفصیلی جائزہ

اب ہم گذشتہ صفحات پر مرابحہ کی ذکر کی گئی تعریف اور اس کے طریقۂ کار کا تفصیلی جائزہ پیش کرتے ہیں۔

لاگت کے تعیّن کی ضروری شرائط:

جیسا کہ پیچھے گذرا کہ مرابحہ لاگت + نفع پر کسی چیز کی بیع کا نام ہے لاگت سے مراد وہ رقم ہے جس کے بدلے میں بینک کو وہ چیز حاصل ہوئی، صرف وہ قیمت (Price) مراد نہیں جس پر بینک نے سپلائر سے خریدی، چنانچہ لاگت کے اندر قیمت کے علاوہ وہ اخراجات (Expenses) بھی شامل کئے جاسکتے ہیں جو اس چیز کو حاصل (Acquire) کرنے میں براہ راست (Direct) برداشت کئے البتہ بالواسطہ اخراجات (Indirect expenses) شامل نہیں ہوسکتے۔

براہ راست اخراجات میں اس سامان کی پہلی مرتبہ خریداری سے لیکر کلائنٹ کے قبضہ میں آنے اور خرید لینے تک کے اخراجات شامل ہیں، جس میں نقل وحمل (Transportation) حفاظت (Warehouse) محاصل (Duties)، اور تکافل (انشورنس) کے اخراجات شامل کئے جاسکتے ہیں لیکن وہ اخراجات جو اس سامان

پر براہ راست نہیں آتے جیسے ملازمین کی تنخواہیں، بجلی کے بل اور عمارت کا کرایہ وغیرہ، انہیں سامان کی لاگت میں شامل نہیں کیا جا سکتا۔ البتہ اصل لاگت پر نفع متعین کرتے وقت ان اخراجات کا لحاظ رکھا جا سکتا ہے۔

چونکہ مرابحہ کے اندر خریدے گئے سامان کی لاگت بتلانا ضروری ہے لہذا اگر کسی سامان کی لاگت معلوم نہ ہو تو اس کو مرابحہ کے ذریعے آگے فروخت کرنا بھی جائز نہ ہوگا۔(۱)

مثلاً بینک نے ایک بہت بڑی مشینری سو ملین کی لاگت پر خریدی، تو اب اس کے اجزاء (Parts) کو الگ الگ مرابحہ کے طور پر نہیں بیچا جا سکتا کیونکہ اس میں یہ متعین نہیں ہو سکتا کہ الگ الگ اجزاء پر کتنی لاگت آئی۔ ہاں اگر پارٹس اس طرح خریدے ہوں کہ ہر ایک کی لاگت معلوم ہو تو پھر انہیں الگ الگ مرابحہ کے ذریعے فروخت کیا جا سکتا ہے۔

اور اگر مرابحہ کے وقت سامان پر آنے والے براہ راست اخراجات (Direct expenses) میں سے کسی کا پتہ نہ چل سکے اور بعد میں اس کا علم ہو تو اسے بھی اس سامان کی لاگت میں شامل کیا جا سکتا ہے۔ اس کے برعکس اگر بینک کو سپلائر سے کوئی رعایت (Rebate) ملے جس کی وجہ سے سامان کی لاگت کم ہو جائے تو کلائنٹ کو بھی رعایت (Rebate) دینا ہوگی۔

پہلا مرحلہ

پہلے مرحلے میں ہونے والا بنیادی کام کلائنٹ کی مالی حیثیت کا جائزہ یعنی

(۱) ایسی صورت میں اگرچہ مرابحہ نہیں ہو سکتا لیکن مساومہ جائز ہے۔

Credit Assessment ہے ،اس مرحلے پر جو معلومات ایک سودی بینک جمع کرتا ہے وہ ساری معلومات اسلامی بینک بھی شامل کرسکتا ہے ، البتہ مرابحہ کی لمٹ منظور کرنے کے لئے جو Credit Assessment کی رپورٹ تیار کی جائے ،اس کے اندر درج ذیل باتوں کا شامل کرنا بھی اہم ہے۔

ا۔جس ضرورت کے لئے کلائنٹ مرابحہ کی درخواست دے رہا ہے ، آیا وہ بنیادی طور پر مرابحہ کی حدود میں آتی ہے یا نہیں ؟ چنانچہ رواں منصوبوں کی تمویل Running Capital Finance میں سے صرف خام مال (Raw Material) کیلئے مرابحہ استعمال کیا جاسکتا ہے ، Receivable Finance ملازمین کی تنخواہیں اس کے ذریعے سے فنانس نہیں کی جاسکتی۔

۲۔جس سامان (یا اشیاء) کی خریداری کے لئے مرابحہ کی درخواست کیجارہی ہے،وہ جائز اور حلال ہونے کے ساتھ ساتھ کیا وہ اس نوعیت (Nature) کا ہے کہ اس میں مرابحہ کیا جاسکے لہذا اگر وہ چیز ایسی نوعیت کی نہیں تو اس میں مرابحہ نہیں ہوسکتا ،مثلاً ایسی چیز کہ اس کا قبضہ اور ضمان بینک کی طرف منتقل نہیں ہوسکتا جیسے بجلی اور گیس کا کنکشن کہ کلائنٹ انہیں استعمال کرے اور اس کے بلوں پر مرابحہ کرلے۔

۳۔سامان کی خریداری اور اس کے استعمال کا دورانیہ (Cycle) اور وقت کیا ہے ، اس نکتہ کو دیکھنے کا فائدہ یہ ہوتا ہے کہ بینک کو ابتداء سے یہ معلوم ہوجاتا ہے کہ کلائنٹ (Client) کو درحقیقت خریداری اور استعمال کب کرنا ہے ،بعض اوقات یہ نہ جاننے کی وجہ سے مرابحہ صحیح طور پر عمل میں نہیں آتا ، مثلاً کلائنٹ وقت آنے پر سامان خرید چکا ہوتا ہے یا اپنے قبضہ میں لاتے ہی بینک سے خریدنے سے قبل سامان استعمال کرلیتا ہے اور مرابحہ کی کارروائی بعد میں ہوتی ہے۔

۴۔کلائنٹ کے کاروبار میں نقد کا بہاؤ (Cash Flow) کیا ہے، تاکہ یہ معلوم کیا جاسکے کہ وہ ادائیگی کا جو وقت (Maturity Period) طے کررہا ہے اس وقت پر وہ واقعۃً ادائیگی کے قابل ہوگا؟ یہ پہلو نہ دیکھنے کی وجہ سے بعض اوقات یہ نوبت آتی ہے کہ عمیل مقررہ وقت پر ادائیگی کے قابل نہیں ہوتا جس کی بناء پر Roll Over کا مطالبہ کرتا ہے جو مرابحہ میں ممکن نہیں ہے۔

۵۔جن اشیاء کی خریداری کی درخواست کی جارہی ہے ان کے بازار کے بارے میں بھی کچھ واقفیت مناسب ہے کہ یہ اشیاء کہاں دستیاب ہوتی ہیں ان کی عام قیمت کیا ہے وغیرہ وغیرہ تاکہ مرابحہ کے غلط استعمال کا سدِّ باب کیا جاسکے، بعض مرتبہ کلائنٹ کم قیمت کی چیز بینک سے مہنگے داموں پر خریدنے کے لئے مرابحہ کے لئے آتا ہے درحقیقت اسے وہ چیز مطلوب نہیں ہوتی بلکہ نقد رقم مطلوب ہوتی ہے اور مرابحہ کو نقد کے حصول کے لئے بطور ذریعہ استعمال کرنا مقصود ہوتا ہے۔

۶۔جس سپلائر سے سامان خریدا جانا ہے اس کے بارے میں بھی معلومات حاصل کی جائیں کہ وہ کون ہے، ایسا تو نہیں کہ اس کا کلائنٹ سے کوئی ایسا تعلق ہے جو مرابحہ پر اثر انداز ہو (کون سے تعلق کی صورت میں سامان خریدنا جائز ہے اور کون سے تعلق میں جائز نہیں، اس کی تفصیل ایجنسی اگریمنٹ کے ذیل میں آئیگی (ان شاء اللہ)

۷۔ان اشیاء کی خریداری میں ادائیگی کی کیا صورت ہوتی ہے، ادائیگی نقد ہوتی ہے یا ادھار پر یا سامان کی ڈیلوری سے بھی پہلے، اسی طرح فروخت کرنے والے تاجر کسی قسم کا کوئی (Rebate) دیتے ہیں یا نہیں، اوران کا معاملہ کیسا ہوتا ہے وغیرہ۔

۸۔ وہ چیزیں جو اگرچہ حرام نہیں لیکن ناپسندیدہ اور مکروہ ہیں، اسلامی بینک کو ان میں مرابحہ کرنے سے بھی بچنا چاہئے جیسے سگریٹ کا مرابحہ، لہذا Credit Assessment میں اس بات کا بھی جائزہ لینا ضروری ہے کہ مرابحہ کا موضوع (Subject) کوئی مکروہ اور ناپسندیدہ چیز تو نہیں۔

۹۔ عام طور پر بینکوں کے ذریعے ہونے والے مرابحہ میں کلائنٹ ادھار (On defferd payment) خریداری کرتا ہے اسلئے اس بات کا بھی جائزہ لیا جاتا ہے کہ جس چیز کا مرابحہ ہو رہا ہے کیا اسے ادھار فروخت کرنا درست ہے لہذا کرنسی اور سونا چاندی میں مرابحہ نہیں ہوسکتا۔

مذکورہ بالا معلومات کے حاصل ہونے سے یہ فیصلہ کرنا آسان ہو جاتا ہے کہ کلائنٹ کو مرابحہ کی سہولت دی جائے یا نہ دی جائے۔

Credit Proposal تیار کرنے کے دو طریقے ہوتے ہیں۔

عام طور پر اس کا کوئی باقاعدہ فارم یا ڈاکومنٹ نہیں ہوتا بلکہ بینک کا آر۔ ایم (Relationship Manager) اسے تیار کرتا ہے چیف منیجر (Chief Manager) اس پر نظر ثانی کر کے متعلقہ سربراہ (Head) کے پاس منظوری کے لئے بھیجتا ہے۔

بعض بینکوں کے پاس پہلے سے اس کا ایک فارم موجود ہوتا ہے، اس میں مطلوبہ معلومات درج کی جاتی ہیں اور منظوری کے لئے متعلقہ سربراہ کے پاس بھیجا جاتا ہے۔

دوسرا مرحلہ

Credit Assesement کی روشنی میں اگر تمام پہلو قابل اطمینان ہوں تو کلائنٹ کی لمٹ منظور کرلی جاتی ہے لمٹ منظور کرانے والے کلائنٹ دو طرح کے ہوتے ہیں۔

بعض کلائنٹ ایسے ہوتے ہیں کہ ان کا ایک وسیع کاروبار چل رہا ہوتا ہے اور انہیں وقتاً فوقتاً مختلف اشیاء مرابحہ کے طور پر خریدنے کی ضرورت پیش آتی ہے ایسے کلائنٹ بینک سے ایک بڑی رقم مثلاً سوملین کے مرابحہ کی لمٹ منظور کرالیتے ہیں۔

بعض کلائنٹ اپنی کسی وقتی ضرورت کے لئے بینک کے پاس آتے ہیں اور اتنی ہی رقم کی لمٹ منظور کراتے ہیں جتنی رقم کی خریداری مطلوب ہوتی ہے۔

دونوں طرح کی لمٹ ایک جنرل ایگریمنٹ کے ذریعہ منظور ہوتی ہے اسے ماسٹر اور Facility (۱) ایگریمنٹ بھی کہتے ہیں۔

یہ ایگریمنٹ شریعہ بورڈ یا شریعہ ایڈوائزر سے منظور شدہ اور پہلے سے تیار شدہ حالت میں رکھا ہوتا ہے، اس کے اندر وہ تمام شرائط ذکر کی جاتی ہیں، جنکی بنیاد پر کلائنٹ آئندہ چل کر مرابحہ کی سہولت حاصل کرتا ہے اسی طرح ضمانات (Collaterals) سے متعلق امور بھی اسی میں طے کئے جاتے ہیں۔

یہاں اسکے بارے میں یہ وضاحت کرنا ضروری ہے کہ شرعی اعتبار سے اس ایگریمنٹ کی حیثیت صرف ایک باہمی مفاہمت (Mutual Understanding) کی

---

(۱) Facility کے لفظی معنی ہیں سہولت، اسے Facility ایگریمنٹ اسلئے کہتے ہیں گویا اس ایگریمنٹ کے ذریعے بینک نے کلائنٹ کو یہ سہولت دی کہ وہ اتنی رقم کی حدتک بینک سے مرابحہ کی بنیاد پر اشیاء خرید سکتا ہے۔

ہے کہ بینک اس بات پر راضی ہے کہ اگر کلائنٹ کو منظور شدہ لمٹ کے اندر مرابحہ کی سہولت حاصل کرنے کی ضرورت پڑی تو وہ اسے مطلوبہ سہولت فراہم کریگا۔

محض لمٹ منظور ہونے سے مرابحہ وجود میں نہیں آتا بلکہ بینک اور کلائنٹ دونوں آزاد ہوتے ہیں کہ آئندہ مرابحہ کا معاملہ کریں یا نہ کریں۔

بینک کے نقطۂ نظر سے کسی رقم کی لمٹ منظور ہونے کا مطلب یہ ہوتا ہے کہ کلائنٹ ایک وقت میں اتنی ہی رقم کی حد تک مرابحہ کی سہولت حاصل کر سکتا ہے، اس سے زیادہ کی نہیں البتہ اگر کلائنٹ اس لمٹ کے اندر اندر خریداری کے دوران ادائیگی بھی کرتا رہے تو اس کی وجہ سے منظور شدہ رقم سے زائد رقم کا مرابحہ بھی حاصل کر سکتا ہے مثلاً ایک شخص نے سو ملین کی لمٹ منظور کرائی اور ابھی اسّی ملین کا مال خریدا جس میں بیس ملین ادا کر دیئے تو اب وہ اس لمٹ کے ذریعے مزید چالیس ملین کا مال خرید سکتا ہے۔

تیسرا مرحلہ

لمٹ منظور ہونے کے بعد جب کلائنٹ کو مطلوبہ سامان کی ضرورت پڑتی ہے تو بینک اس سامان کو خرید کر اپنی ملکیت میں لاتا ہے پھر اس پر قبضہ کرنے کے بعد کلائنٹ کو فروخت کرتا ہے۔

اس مرحلے پر سامان خریدنے سے پہلے بینک کلائنٹ سے وعدہ لیتا ہے کہ وہ بعد میں بینک سے سامان ضرور خرید لے گا۔ یہ یکطرفہ وعدہ (Unilateral Promise) ہوتا ہے، جس کی رو سے کلائنٹ سامان خریدنے کا پابند ہو جاتا ہے۔

بہتر تو یہ ہے کہ بینک براہ راست وہ سامان خرید کر مرابحہ کی بنیاد پر فروخت کرے لیکن عام طور پر درج ذیل وجوہ کی بنیاد پر بینک مطلوبہ سامان خود نہیں خریدتا۔

۱۔خود خریدنے کی صورت میں اس کے ٹیکس کا بوجھ بینک پر بھی پڑتا ہے جس کی وجہ سے مرابحہ کا ریٹ بہت بڑھ جاتا ہے۔(۱)

۲۔عام طور پر بینک کے پاس اتنے ماہر افراد (Experts) نہیں ہوتے جو کلائنٹ کی مطلوبہ صفات وشرائط (Specifications & Conditions) کے مطابق سامان خرید سکیں۔

جس صورت میں بینک خود سامان نہیں خرید سکتا، وہاں بھی بہتر یہ ہے کہ وہ کلائنٹ کے علاوہ کسی تیسرے فرد کو سامان کی خریداری کا وکیل بنائے۔

اگر مذکورہ بالا دونوں صورتیں دشوار ہوں تو شرعاً اس کی بھی گنجائش ہے کہ بینک اسی کلائنٹ کو وکیل بنا کر خریداری کرے، اس مقصد کے لئے بینک اور کلائنٹ کے درمیان ایک ایجنسی اگریمنٹ ہوتا ہے جس میں بینک سامان سے متعلق ضروری تفصیلات درج کر کے کلائنٹ کو اس کی خریداری کا وکیل نامزد کرتا ہے۔

---

(۱) کسی چیز کی خرید وفروخت یا رقم کی فائنانس پر لگنے والے ٹیکس عام طور پر تین طرح کے ہوتے ہیں ۔۱:جنرل سیلز ٹیکس (General sales Tax G.S.T)۔۲:ود ہولڈنگ ٹیکس (With Holding tax W.H.T)۔۳:کم از کم ٹیکس (Minimum tax) بینک براہ راست خریداری کرنے کے بعد جب وہ سامان کلائنٹ کو فروخت کرے تو جنرل سیلز ٹیکس اس اعتبار سے واپس (Refund) ہوسکتا ہے کہ سپلائر جتنا ٹیکس بینک کو سامان بیچتے ہوئے کاٹتا ہے، بینک اتنا ہی ٹیکس اپنے کلائنٹ کو سامان بیچتے ہوئے کاٹ لے گا، لیکن موجودہ قوانین کے مطابق دوسرا ٹیکس (یعنی W.H.T) بہر حال بینک کے ذمہ ہوتا ہے اور تیسرے ٹیکس کی شرح اسلامی بینک کو کنوینشنل بینک کے مقابلے میں زیادہ پڑتی ہے اس کا ریٹ تو 0.5% ہوتا ہے لیکن یہ ریٹ اسلامی بینک کی کل فروخت پر جبکہ کنوینشنل بینک کی صرف حاصل شدہ سود کی رقم پر لگتا ہے مثلاً اگر اسلامی بینک دو لاکھ روپے کا سامان بیچے تو اسے ایک ہزار روپیہ ٹیکس ادا کرنا ہوگا لیکن کنوینشنل بینک کو دو لاکھ روپے پر مثلاً بیس ہزار روپے سود موصول ہوا تو اسے بیس ہزار کا 0.5% یعنی صرف سو روپے ٹیکس ادا کرنا ہوگا، ظاہر ہے کہ ان اضافی ٹیکسوں کی ادائیگی کی وجہ سے مرابحہ کا ریٹ بڑھ جائے گا۔

ایجنسی ایگریمنٹ میں قابل لحاظ پہلو:

اگر چہ بینک کے لئے اسی کلائنٹ کو خریداری کا وکیل بنانے کی گنجائش ہے لیکن ایسی صورت میں درج ذیل پہلوؤں کا جائزہ لینا ضروری ہے۔

ا۔کلائنٹ اس رقم سے واقعۃً کوئی چیز خرید رہا ہے یا نہیں؟ کہیں ایسا تو نہیں کہ وہ یہ رقم مرابحہ کے نام پر حاصل کر کے اسے اپنے ملازمین کی تنخواہ اور دیگر مصارف میں خرچ کر رہا ہو۔

۲۔کلائنٹ بینک کا ایجنٹ بن کر جو چیز خریدنے جا رہا ہے کیا پہلے سے ہی اس کا مالک تو نہیں، یا اس کی خریداری کا معاملہ مکمل تو نہیں کر چکا؟ لہذا

الف: اگر وہ پہلے سے ہی اس کا مالک ہے اور وہ چیز پہلے سے اس کے گودام وغیرہ میں رکھی ہوئی ہے، اب وہ یہ سامان بینک کو بیچ کر دوبارہ خریدنا چاہتا ہے تو یہ صورت بیع ''عینہ'' (Buy Back) میں داخل ہونے کی وجہ سے ناجائز ہے۔

ب: اگر وہ مطلوبہ سامان سپلائر سے پہلے ہی خرید چکا ہے تو بھی مرابحہ نہیں ہوسکتا۔

اس دوسری صورت کی وضاحت یہ ہے کہ عام طور پر کلائنٹ بینک کے پاس آنے سے قبل سپلائر سے کچھ نہ کچھ گفتگو (Comittment) کر کے آتا ہے، بعض مرتبہ یہ گفتگو ایسی ہوتی ہے کہ شرعی نقطۂ نظر سے کلائنٹ اور سپلائر کے درمیان بیع منعقد ہوجاتی ہے مثلاً کلائنٹ نے زبانی کہا کہ میں نے فلاں سامان اتنی قیمت کے بدلے میں خریدا اور سپلائر نے کہا کہ میں نے مطلوبہ قیمت پر بیچا (یا یہ عمل کاغذات پر تحریر کی شکل میں وجود میں آیا) تو ایسی صورت میں کلائنٹ سامان کا مالک بن گیا، اب اس میں مرابحہ نہیں ہوسکتا۔

واضح رہے کہ محض ایجاب وقبول (Offer and Acceptance) ہو جانے سے بیع مکمل ہو جاتی ہے خواہ یہ ایجاب وقبول زبانی ہو یا تحریری، بعض کلائنٹ یہ سمجھتے ہیں کہ چونکہ ابھی تک مطلوبہ سامان ان کے قبضے میں نہیں آیا یا انہوں نے اس کی ادائیگی نہیں کی اسلئے وہ اس سامان کے مالک نہیں ہوئے ، یہ خیال درست نہیں ، کسی چیز کا مالک ہونے کے لئے اس کی قیمت کی ادائیگی کرنا یا اس پر قبضہ کرنا ہرگز ضروری نہیں ، صرف ایجاب وقبول سے ملکیت منتقل ہو جاتی ہے البتہ خریداری کے بعد وہ سامان آگے بیچنے کے لئے اس پر قبضہ کرنا ضروری ہے۔

۳۔کلائنٹ بسااوقات سپلائر کی طرف سے دیا گیا نرخ نامہ (Quotation) بینک کو دکھاتا ہے اسی کوٹیشن کی بنیاد پر بینک خریداری کرتا ہے، محض اس کوٹیشن کا لانا ایجاب (Offer) نہیں ، (البتہ اگر اس پر صراحت ہو کہ یہ کوٹیشن ایجاب (Offer) کے طور پر بھیجی جارہی ہے تو پھر یہ آفر سمجھی جائیگی)

۴۔اس بات کا اطمینان کرنا بھی ضروری ہے کہ سپلائر کلائنٹ کے علاوہ کوئی اور شخص یا ادارہ ہو ، وہی یا اس کا ذیلی ادارہ نہ ہو اور نہ ہی ایسا ادارہ ہو جس کا وہ خود ایجنٹ ہے۔

اس بات کو تفصیل سے سمجھنے کی ضرورت ہے، تفصیل اس کی یہ ہے کہ کاروبار کی عام طور پر تین صورتیں ہوتی ہیں:

الف: پروپرائٹرشپ (Proprietorship) اس میں ایک ہی شخص تنہا اپنا سارا کاروبار چلا رہا ہوتا ہے۔

ب: پارٹنرشپ (Partnership) اس میں دو یا دو سے زائد افراد شرکت کی بنیاد پر مل کر کاروبار کر رہے ہوتے ہیں بعض مرتبہ یہ کسی فیکٹری کے مالک ہوتے ہیں

اور اسے مل کر چلاتے ہیں۔

ج: کمپنی (Company) اس میں سینکڑوں اور بعض دفعہ ہزاروں افراد مل کر کاروبار کرتے ہیں۔

پہلی صورت میں بعض مرتبہ ایسا ہوتا ہے کہ ایک شخص دو الگ الگ کاروبار کررہا ہوتا ہے مثلاً اس کی فیکٹری A میں جوتے تیار ہوتے ہیں اور فیکٹری B میں گارمنٹس کا سامان تیار ہوتا ہے، اسے نقد رقم کی ضرورت پیش آئی جس کے لئے وہ بینک سے ایسی مشینری خریدنے کے لئے آیا جو گارمنٹس فیکٹری میں ہے اور خود اس حیثیت سے آیا کہ وہ جوتوں والی فیکٹری کا مالک ہے، تو یہ صورت جائز نہیں کیونکہ مطلوبہ سامان کا وہ پہلے سے مالک ہے۔

یہاں اس بات کی وضاحت ضروری ہے کہ بعض مرتبہ کچھ بھائی مل کر کئی فیکٹریاں چلارہے ہوتے ہیں ایسی صورت میں اگر فیکٹری مالکان الگ الگ ہیں مثلاً ہر بھائی کے نام ایک فیکٹری ہے اور وہی ہر طرح سے اس کا ذمہ دار ہے تو پھر ایک بھائی دوسرے بھائی کی فیکٹری کا سامان بذریعہ بینک مرابحہ پر خرید سکتا ہے لیکن اگر وہ کاروبار مشترکہ ہے تو وہ پارٹنر شپ میں آجاتا ہے۔

پارٹنر شپ کی صورت میں کوئی فریق مشترکہ کاروبار کی کوئی چیز بذریعہ بینک مرابحہ کے طور پر اس وقت خرید سکتا ہے جب کہ اس کا حصہ اس کاروبار میں ۳۳% سے کم ہو۔

بعض مرتبہ ایک بڑی فیکٹری یا کمپنی کام کررہی ہوتی ہے اس کے مالکان یا ڈائریکٹرز اسی کی کسی ذیلی کمپنی کے بھی مالک یا حصہ دار ہوتے ہیں تو ایسی صورت میں اس ذیلی کمپنی سے مطلوبہ سامان خریدنے کیلئے شرط یہ ہے کہ بڑی فیکٹری یا کمپنی اس ذیلی کمپنی کے ایک تہائی سے کم کی مالک ہو۔ اور کسی فیکٹری کا ملازم اسی فیکٹری سے اسی صورت میں

سامان لینے کا وکیل بن سکتا ہے جبکہ اس میں اس کی ملکیت ۳۳% سے کم ہو۔

۵۔ بعض مرتبہ ایسا ہوتا ہے کہ کلائنٹ کسی گذشتہ مرابحہ کی واجب الاداء رقم بروقت ادانہیں کرسکتا تو وہ بینک سے درخواست کرتا ہے کہ اسے یہی سامان دوبارہ مرابحہ کے ذریعے فروخت کردیا جائے (اسے رول اوور (Rollover) کہتے ہیں) ایسا کرنا بھی قطعاً جائز نہیں کیونکہ کلائنٹ جس سامان کو خریدنے جارہا ہے، وہ پہلے سے اس کا مالک ہے۔

مرابحہ کے اندر درج بالا تمام شرائط کی پابندی ضروری ہے ان میں سے کسی ایک کا خیال نہ رکھنے سے یہ عمل ناجائز ہوسکتا ہے۔

کلائنٹ کی طرف سے سپلائر کا متعین ہونا:

عام طور پر کلائنٹ جب بینک کے پاس آتا ہے تو اپنا سپلائر بھی متعین کر کے آتا ہے اور اس کی خواہش ہوتی ہے کہ بینک اسی سپلائر سے مطلوبہ سامان خرید کر اسے فروخت کرے۔ ایسا کرنے کی گنجائش ہے اور اسکا ایک فائدہ یہ ہے کہ اس طرح کلائنٹ کو اس کی مطلوبہ صفات (Specifications) کے مطابق چیز مل جاتی ہے۔

ایسی صورت میں بعض اوقات بینک کلائنٹ سے اس بات کی گارنٹی لیتا ہے کہ اسکا متعین کردہ سپلائر مطلوبہ صفات وشرائط کے مطابق سامان فراہم کرے گا، اور اگر یہ سامان مطلوبہ صفات کے مطابق نہ ہوا تو اس کی ذمہ داری کلائنٹ پر ہوگی بینک اس کا ذمہ دار نہ ہوگا، اگر اس مرابحے میں سپلائر کو کل قیمت یا اس کے کچھ حصہ کی پیشگی ادائیگی (Advance Payment) کی گئی ہو تو کلائنٹ یہ ذمہ داری بھی اٹھاتا ہے کہ مطلوبہ سامان حاصل نہ ہونے کی صورت میں وہ یہ رقم بینک کو واپس کرے گا، اس مقصد کے لئے وہ بینک کو کچھ ضمانات (Collateral) فراہم کرتا ہے۔ جس کیلئے گارنٹی

ڈاکومنٹ پر دستخط کرائے جاتے ہیں۔

یہ گارنٹی ڈاکومینٹ بھی پہلے سے تیار شدہ ہوتا ہے اور کلائنٹ کی طرف سے اس پر دستخط ہوتے ہیں۔

کلائنٹ سے اس کے متعین کردہ سپلائر کے بارے میں گارنٹی لینا جائز ہے بشرطیکہ وہ یہ گارنٹی اپنی ذاتی شخصیت (Personal Capacity) کے اعتبار سے دے، بینک کے ایجنٹ ہونے کی حیثیت سے نہیں، اسلئے کہ ایجنٹ کی حیثیت تو امین (Trustee) کی ہے، اس سے ضمانت (Guarantee) کا مطالبہ نہیں کیا جا سکتا البتہ وہ اپنی ذاتی حیثیت سے اس کی گارنٹی دے سکتا ہے۔

یہ کیسے معلوم ہو کہ اس نے یہ گارنٹی ذاتی حیثیت سے دی ہے۔ اس کو جاننے کا پیمانہ یہ ہے کہ اگر کسی وجہ سے بعد میں بینک اور کلائنٹ کے درمیان مرابحہ کا عقد نہ ہو اور پھر بھی یہ گارنٹی اپنی جگہ قائم رہے تو سمجھا جائیگا یہ گارنٹی کلائنٹ نے اپنی ذاتی حیثیت میں دی ہے، نہ کہ ایجنٹ ہونے کی حیثیت سے لیکن اگر مرابحہ نہ ہونے کی صورت میں گارنٹی بھی ختم ہو جائے تو یہ سمجھا جائیگا کہ یہ گارنٹی ایجنٹ ہونے کی حیثیت سے دی گئی ہے۔

وکالت کی نیت:

اگر کلائنٹ سپلائر سے صرف وہی مال اتنی ہی مقدار میں خرید رہا ہے، جتنی مقدار کا مرابحہ وہ بینک سے کر رہا ہے یا اس سے بھی کم مقدار میں خرید رہا ہے تو جب وہ یہ سامان سپلائر سے خریدے گا تو یہی سمجھا جائیگا کہ اصل خریدار بینک ہے اور یہ اس کے وکیل ہونے کی حیثیت سے خرید رہا ہے، لیکن اگر وہ اس کے متضاد (Opposite) نیت کر لیتا ہے مثلاً یہ نیت کرتا ہے کہ اگرچہ میرے پاس بینک کی طرف سے منظور شدہ لمٹ ہے لیکن چونکہ فی الحال مجھے اتنی مخصوص مقدار کی ضرورت ہے اور اس حد تک رقم کا انتظام میرے

پاس ہے تو میں اتنی مقدار بینک کیلئے خریدنے کے بجائے براہ راست اپنے لئے خرید لیتا ہوں تو ایسی صورت میں یہ خریداری اسی کیلئے ہوگی، اور کلائنٹ براہِ راست اس کا مالک بن جائیگا۔

اگر اس نے کئی اسلامی بینکوں سے کسی چیز کے لئے مرابحہ کی سہولت حاصل کر رکھی ہے مثلاً ایک شخص کپاس (Cotton) کا کاروبار کرتا ہے اور اس نے مختلف اسلامی بینکوں سے مختلف رقوم کی لمٹ منظور کروائی ہوئی ہے تو اس صورت میں یہ ضروری ہے کہ وہ یہ تعیین کرے کہ کتنا سامان کونسے بینک کے وکیل ہونے کی حیثیت سے خرید رہا ہے، یہ تعیین دو طرح سے ہوسکتی ہے۔

۱۔ ہر بینک کا سامان دوسرے بینک کے سامان سے بالکل الگ اور نمایاں ہو۔

۲۔ فیصد کے اعتبار سے تعیین کی گئی ہو جس سے معلوم ہو جائے کہ کونسے بینک کا سامان کتنے فی صد ہے۔

جب تک کلائنٹ بینک سے عملاً مرابحہ نہ کرلے، اس وقت تک یہ تعیین ضروری ہے تا کہ خدانخواستہ اگر کسی ناگہانی آفت (Due to an act of God) سے کچھ سامان ہلاک ہو جائے تو واضح طور پتہ چلے کہ کون سے بینک کا کتنا سامان ہلاک ہوا ہے۔

بہت سی تجارتی کمپنیوں میں پرچیزنگ ڈیپارٹمنٹ (Purchasing Department) اور فائنانس ڈیپارٹمنٹ (Finance Department) الگ الگ ہوتے ہیں فائنانس ڈیپارٹمنٹ بینک سے لمٹ منظور کراتا ہے جبکہ پرچیزنگ ڈیپارٹمنٹ مطلوبہ سامان کی خریداری کرتا ہے، ایسی صورت میں یہ ضروری ہے کہ اگر یہ کمپنی بینک کیلئے خریداری کررہی ہے تو خریداری سے پہلے فائنانس ڈیپارٹمنٹ، پرچیزنگ ڈیپارٹمنٹ کو بتلائے کہ فلاں چیز کی اتنی مقدار کی خریداری فلاں اسلامی بینک کے وکیل ہونے کی حیثیت سے کی جائے۔

اگر پرچیزینگ ڈیپارٹمنٹ نے شروع میں کمپنی کیلئے کوئی سامان خرید لیا اور اس میں بینک کے وکیل ہونے کی نیت نہیں کی تو یہ سامان براہِ راست اس کمپنی کی ملکیت میں آجائیگا اور اس سامان میں اسلامی بینک سے مرابحہ نہیں ہوسکتا۔

مشترکہ خریداری:

بعض مرتبہ بینک اور کلائنٹ مل کر مشترکہ خریداری کرتے ہیں ایسا اُس وقت ہوتا ہے جب کلائنٹ کے مطلوبہ سامان کی قیمت اس کی منظور شدہ لمٹ سے زیادہ ہو یا کچھ رقم کلائنٹ کے پاس موجود جس کی وجہ سے وہ پوری خریداری کے لئے مرابحہ فنانس حاصل نہیں کرنا چاہتا۔

عام حالات میں ایسی مشترکہ خریداری سے بچنا چاہئے کیونکہ اس کی وجہ سے مرابحہ کے غلط ہونے کا امکان ہوتا ہے اور بعض مرتبہ یہ اندازہ لگانا بھی مشکل ہوجاتا ہے کہ یہ چیز کتنے میں خریدی گئی تاہم ضرورت کے وقت ایسا کیا جاسکتا ہے۔ ایسی صورت میں شروع ہی سے بینک اور کلائنٹ دونوں پر واضح ہونا ضروری ہے کہ کتنے فیصد کی خریداری بینک کے وکیل ہونے کی حیثیت سے کی جائیگی اور کتنے فیصد سامان کی خریداری کلائنٹ اپنی طرف سے کریگا تاکہ فریقین اسی اعتبار سے مطلوبہ سامان کا رسک (Risk) برداشت کریں پھر عملاً مرابحہ کرتے وقت یہ بھی ہوسکتا ہے کہ بینک کی رقم سے جتنا سامان خریدا گیا ہے اسے الگ کرکے اس کا مرابحہ کیا جائے یا الگ نہ کیا جائے اور فیصد کے لحاظ سے مرابحہ کرلیا جائے، دونوں صورتیں جائز ہیں البتہ پہلی صورت بہتر ہے۔

خریداری کا جائزہ:

جب کلائنٹ کو ایجنٹ بنا کر خریداری کی جائے تو اس میں بعض مرتبہ اس بات کا خطرہ ہوتا ہے کہ کلائنٹ نے کوئی حقیقی خریداری نہ کی ہو بلکہ اپنی کسی ضرورت کیلئے بینک سے رقم حاصل کرنے کیلئے مرابحہ کو ذریعہ بنایا ہو،اس کیلئے ضروری ہے کہ بینک کلائنٹ سے تازہ خریداری (Fresh Purchase) کی انوائس (Invoice) حاصل کرے۔

خریداری کی انوائس لینے کی مدت کم سے کم ہونی چاہئے نیز بینک اپنے کسی آدمی کو بھیج کر وقتاً وقتاً فزیکل ویریفکیشن (Physical Verification) بھی کرایا کرے کہ مال واقعی آیا ہے یا نہیں؟

بعض کلائنٹس کی یہ خواہش ہوتی ہے کہ انہیں ایک مخصوص رقم دے دی جائے، وہ اس سے ایک مدّت تک خریداری کرتے رہیں گے پھر کچھ عرصہ بعد ان اشیاء کی انوائسز (Invoices) بینک کے سامنے پیش کرکے ان کا مرابحہ کرلیں گے۔

اس طرح کرنا ہرگز درست نہیں کیونکہ اس میں اس بات کا اندیشہ پیدا ہوسکتا ہے کہ کلائنٹ مطلوبہ اشیاء کی خریداری کے بجائے اس رقم کو دیگر مصارف میں خرچ کردے یا سامان خریدنے کے بعد اسے آگے بیچنے یا استعمال کرکے ختم کردینے کے بعد بینک کے پاس مرابحہ کرنے کیلئے آئے۔

ظاہر ہے کہ ایسی صورتوں میں مرابحہ نہیں ہوسکتا، البتہ اگر کلائنٹ کا کاروبار اس نوعیت کا ہو کہ اس میں تیز رفتاری سے ٹرانزکشنز ہورہی ہوں اور ادائیگی کی فوری ضرورت ہو تو درج ذیل شرائط کے ساتھ رقم اس کے اکاونٹ میں رکھوائی جاسکتی ہے۔

شرائط:

۱۔اکاؤنٹ میں رقم رکھوانے کی مدّت کم سے کم ہو،بہتر یہ ہے کہ ایک ہفتہ سے زیادہ نہ ہو۔

۲۔Payorder براہ راست سپلائر کے نام بنایا جائے۔

۳۔اس بات کی تحقیق کی جائے کہ کلائنٹ جو (Invoice) دے رہا ہے، وہ Fresh انوائس ہے یا نہیں؟

۴۔Invoice معاملے کے بعد جلد از جلد لی جائے اور پھر سامان کلائنٹ کے قبضہ میں آنے کے بعد مرابحہ کیا جائے۔

۵۔سامان کو استعمال کر کے ختم کرنے یا اسے آگے بیچنے سے پہلے بینک سے مرابحہ کرلیا جائے۔

درج بالا جائزہ تو اس اعتبار سے ہے کہ کیا بینک کی رقم سے واقعۃً خریداری ہوئی تھی یا نہیں، اس کے علاوہ ایک اور جائزہ اس بات کا لینا بھی ضروری ہے کہ کلائنٹ کا سپلائر کے ساتھ خریداری کا جو عقد ہوا، وہ درست تھا یا نہیں۔

اس جائزے کے اندر درج ذیل باتوں کا دیکھنا ضروری ہے:

۱۔کیا خریدے ہوئے سامان کی مقدار (Quantity) متعین تھی؟ لہذا خریداری کی انوائس میں مقدار کی چیکنگ ضروری ہے۔

۲۔خریداری فوری تھی یا نہیں ؟لہذا اگر کلائنٹ نے فارورڈ سیل (Forward Sale) کی بنیاد پر سامان خریدا تو اس میں مرابحہ نہیں ہوسکتا۔

۳۔کیا خریدا ہوا سامان متعین (Identified) تھا، اگر کلائنٹ نے سپلائر سے سامان خریدا لیکن اسکی تعیین نہیں ہوئی، بلکہ سپلائر کے گودام ہی میں رکھا رہا تو اسی حالت میں اس کا مرابحہ نہیں ہوسکتا بلکہ یہ ضروری ہے کہ خریدا ہوا مال سپلائر کے مال

سے الگ ہو البتہ اگر کسی گودام میں سیریل نمبروں کے ذریعے اس خریدے گئے مال کو دوسرے مال سے ممتاز کرلیا گیا ہو تو یہ تعیین بھی معاملے کے صحیح ہونے کیلئے کافی ہے۔

۴۔اگر سامان کی مختلف کیٹگریز (Categories) ہوں تو پھر ہر کیٹگری کا تعین ہوا ہے یا نہیں؟ انوائس کے اندر اس کی وضاحت ہونا بھی ضروری ہے مثلاً کپڑے کا مرابحہ ہوا تو اس میں اس کی وضاحت ہونا ضروری ہے کہ کونسی قسم کا کپڑا خریدا گیا۔

۵۔ کلائنٹ نے سپلائر سے جو مال خریدا، کیا سپلائر اس کا مالک بن کر اس پر قبضہ کر چکا تھا اس بات کا جائزہ لینا اس لئے ضروری ہے کہ بعض مرتبہ سپلائر کے پاس سامان موجود نہیں ہوتا لیکن وہ اس خیال سے بیچ دیتا ہے کہ بعد میں مارکیٹ سے خرید کردے دیگا ایسا کرنا جائز نہیں کیونکہ اس صورت میں وہ ایسا سامان بیچ رہا ہوتا ہے جس کا وہ مالک نہیں ہوتا یا جو اس کے قبضے میں نہیں ہوتا۔

چوتھا مرحلہ

مرابحہ کا عقد:

کلائنٹ بینک کے ایجنٹ ہونے کی حیثیت سے خریداری کرنے کے بعد بینک کو اس خریداری کی اطلاع دیتا ہے۔

اسے ڈیکلریشن (Declaration) دینا کہتے ہیں اس کے ساتھ ہی وہ بینک کو یہ آفر (Offer) کرتا ہے کہ جنرل ایگریمنٹ میں طے شدہ شرائط کے مطابق بینک اسے یہ سامان فروخت کردے، جب بینک اس آفر کو قبول (Accept) کرلیتا ہے تو ایجاب وقبول (Offer and Acceptance) کے پائے جانے کی وجہ سے مرابحہ کا عقد وجود میں آجاتا ہے جس کے نتیجے میں کلائنٹ مطلوبہ سامان کا مالک بن

جاتا ہے اور اس سامان کی قیمت کی ادائیگی اس کے ذمہ واجب ہو جاتی ہے۔

قبضہ کرنا ضروری ہے:

شریعت کا طے شدہ اصول یہ ہے کہ کسی سامان کو خریدنے کے بعد اس پر قبضہ کرنے سے پہلے اسے آگے فروخت کرنا جائز نہیں، اور دوسرا اصول یہ ہے کہ وکیل (ایجنٹ) کا قبضہ مؤکل (سامان کے اصل مالک) کا قبضہ سمجھا جاتا ہے۔

ان دو اصولوں کی روشنی میں یہ واضح ہوا کہ بینک کیلئے یہ سامان آگے کلائنٹ کو فروخت کرنا اس وقت جائز ہوگا جب وہ خود یا اس کا ایجنٹ اس پر عملاً یا حسی قبضہ کرلے، اگر بینک نے خود یا ایجنٹ کے قبضہ کرنے سے پہلے ہی یہ سامان کلائنٹ کو فروخت کردیا تو یہ ٹرانزیکشن ناجائز ہو جائیگی۔

ایک سوال اور اس کا جواب:

یہاں یہ سوال پیدا ہوسکتا ہے کہ مطلوبہ سامان کو مرابحہ کی بنیاد پر فروخت کرنے سے پہلے اس پر قبضہ کرنا کیوں ضروری ہے اور قبضہ نہ کرنے سے ٹرانزیکشن کیوں ناجائز ہو جاتی ہے؟

جواب سے پہلے یہ سمجھنا ضروری ہے کہ کسی سامان کو خریدنے کے بعد خریدار جب تک اس پر قبضہ نہیں کرتا، اس وقت وہ چیز اس کی ضمان (Risk) میں نہیں آتی، لہذا قبضہ سے پہلے اگر وہ چیز ہلاک ہو جائے تو وہ نقصان اس کا نہیں ہوتا بلکہ اصل مالک کا ہوتا ہے اسے بذریعہ مثال یوں سمجھا جاسکتا ہے کہ مثلاً زید نے بکر سے صابن کے ایک سو پیکٹ خریدے، ابھی وہ سامان زید کی دوکان میں رکھا ہوا تھا کہ کسی ناگہانی آفت سے ہلاک ہوگیا یا خراب ہوگیا تو یہ نقصان بکر کا ہوگا، خریدار (زید) کا نہیں البتہ اگر زید

اس پر قبضہ کر لیتا اور پھر یہ سامان ہلاک ہوتا تو یہ زید کا نقصان سمجھا جاتا۔

اس وضاحت کے بعد اب اٹھائے جانے والے سوال کا جواب یہ ہے کہ شریعت کی نظر میں کسی شخص کیلئے کسی چیز کا نفع حاصل کرنا اس وقت تک جائز نہیں جب تک وہ شخص اس سامان کے نقصان کے خطرے (Risk) کو برداشت کرنے کیلئے تیار نہ ہو۔(۱)

اور گذشتہ وضاحت سے معلوم ہوا کہ کسی سامان کے نقصان کا خطرہ اس وقت تک خریدار کی طرف منتقل نہیں ہوتا جب تک خریدار اس پر قبضہ نہ کرلے، اس لئے بینک کے لئے لازم ہے کہ وہ مطلوبہ سامان آگے فروخت کرنے سے پہلے اس پر خود یا بذریعہ ایجنٹ قبضہ کرے تاکہ کلائنٹ کو فروخت کرنے سے اس سامان کے نقصان یا ہلاک ہونے کا خطرہ بینک برداشت کرے یعنی اگر قبضہ کے بعد اور کلائنٹ کو فروخت کرنے سے پہلے وہ سامان ہلاک ہوجائے یا اسے کوئی نقصان پہنچے تو وہ نقصان بینک کا ہو، سپلائر یا کلائنٹ کا نہ ہو۔

مرابحہ اور سودی ٹرانزیکشن میں بنیادی فرق:

یہ وہ بنیادی نکتہ ہے جس کی بنیاد پر بیع (sale) کے جائز اور سود کے حرام ہونے کی وجہ سے سمجھی جاسکتی ہے، سود کے اندر قرض دینے والا شخص یا ادارہ کوئی رسک (Risk) برداشت نہیں کرتا جبکہ بیع (sale) کے اندر بیچنے والا شخص اپنے سامان کا رسک برداشت کرتا ہے مثلاً زید اگر سو روپے کسی کو قرض دیکر اس سے ایک ماہ بعد ایک سو دس روپے وصول کرتا ہے تو یہ ناجائز ہے کیونکہ اس نے سو روپے کا کوئی رسک برداشت نہیں کیا لیکن اگر وہ سو روپے کے پھل خرید کر ۱۱۰ روپے میں فروخت کرتا ہے تو

---

(۱) اس اصول کو ''الغنم بالغرم'' کے الفاظ سے تعبیر کیا جاتا ہے، ملاحظہ فرمائیے: ردّ المحتار، کتاب البیوع، مطلب فی قولھم الغنم بالغرم، الھدایۃ، کتاب الولاء۔

یہ جائز ہے کیونکہ اس صورت میں وہ ان پھلوں کے خراب یا ضائع ہونے کے نقصان کا خطرہ برداشت کررہا ہے۔

لہذا معلوم ہوا کہ کنوینشنل بینک قرض دیکر اس پر جو اضافی رقم حاصل کرتا ہے چونکہ وہ اس کا کوئی رسک (Risk) برداشت نہیں کرتا، اس لئے وہ ناجائز ہے جبکہ مرابحہ کی بیع میں بینک سامان کے ہلاک یا ضائع ہونے کا خطرہ مول لیتا ہے اسلئے یہ جائز ہے۔

اس تفصیل پر ایک سوال یہ ہوسکتا ہے کہ قرض کی صورت میں بھی تو بینک رسک برداشت کرتا ہے کیونکہ اگرچہ مقروض کے ذمہ اصل رقم بمعہ سود کی واپسی ضروری ہوتی ہے لیکن اس بات کا خطرہ بھی رہتا ہے کہ کہیں کلائنٹ ڈیفالٹ نہ کرجائے اور بینک کا سرمایہ ڈوب جائے۔

اس کا جواب یہ ہے کہ کلائنٹ کے ڈیفالٹ (Default) ہونے کا خطرہ تو مرابحہ کے اندر بھی ہوتا ہے کہ کلائنٹ مرابحہ کی بنیاد پر سامان خریدنے کے بعد قیمت کی ادائیگی نہ کرے لیکن مرابحہ کا جائز ہونا اس رسک کی وجہ سے نہیں بلکہ اس رسک کی وجہ سے ہے جو قبضہ کی وجہ سے پیدا ہوتا ہے، گویا شریعت میں فریق مخالف کے ڈیفالٹ کرنے کا رسک (Risk) معتبر نہیں، کیونکہ اس طرح تو کوئی عقد بھی ناجائز نہیں ہوگا اسلئے کہ یہ رسک تو ہر ٹرانزکشن میں موجود ہوتا ہے بلکہ شریعت کی نگاہ میں وہ رسک معتبر ہے جو عقد کی ذات سے متعلق ہو جبکہ ڈیفالٹ کا رسک عقد مکمل ہونے کے بعد وجود میں آتا ہے۔

قبضہ کب سمجھا جائیگا:

شرعی نقطہ نظر سے کسی چیز پر قبضہ کا پایا جانا اس وقت سمجھا جاتا ہے، جب درج ذیل دو شرائط پائی جائیں۔

الف:تخلیہ یعنی بیچنے والا شخص سامان اپنے استعمال سے نکال کر اس طرح خریدار کے حوالے کردے کہ اب سامان اور خریدار کے درمیان کوئی رکاوٹ نہ ہو۔

ب:خریدار کو اس چیز پر تصرف کرنے (یعنی اسے اپنے استعمال میں لانے) کا پورا اختیار ہو۔

پھر قبضے (Possession) کی دو قسمیں ہیں:۔

ا۔حسّی قبضہ (Physical Possession)

۲۔حکمی قبضہ (Constructive Possession)

حسی قبضے (Physical Possession) کا مطلب یہ ہے کہ سامان حسّی طور پر خریدار کے پاس آجائے مثلاً وہ اٹھا کر اپنے گودام میں ڈال دے یا فروخت کنندہ کے گودام سے نکال کر باہر لے آئے ، اور اگر یہ کام خریدار کا وکیل (Agent) کرے تو بھی خریدار ہی کا حسّی قبضہ سمجھا جائیگا۔

اور حکمی قبضہ (Constructive Possession) یہ ہے کہ سامان فروخت کنندہ کے مال سے ممتاز اور نمایاں ہوجائے اور اس کے کاغذات خریدار کے حوالے کردیئے جائیں ، مثلاً اگر ایک شخص کسی فیکٹری سے ایک ہزار بوری گندم خریدتا ہے فیکٹری والے ان بوریوں پر ایک سے لیکر ہزار تک نمبر ڈال دیتے ہیں اور پھر اس کا ڈیلیوری آرڈر خریدار کے حوالے کرتے ہیں جس سے یہ ہزار بوریاں فیکٹری کی دیگر گندم سے نمایاں ہوجاتی ہیں تو یوں سمجھا جائیگا کہ خریدار کا اس پر حکمی قبضہ ہوگیا ہے ، ایسی صورت میں اگر یہ گندم کسی ناگہانی آفت سے ہلاک ہوگئی تو یہ خریدار کا نقصان ہوگا نہ کہ فیکٹری کا۔(۱)

---

(۱) لیکن اگر بوریوں پر نمبرنگ نہ ہوتو پھر یہ ڈیلیوری آرڈر (D.O) قبضہ شمار نہ ہوگا۔

اسی طرح مال امپورٹ کرنے کی صورت میں شپمنٹ ہونے کے بعد بل آف لیڈنگ کا وصول ہونا حکمی قبضہ سمجھا جائیگا خواہ مال ابھی تک پورٹ پر نہ اترا ہو، اسلئے بینک اسے آگے فروخت کرسکتا ہے۔

قبضہ حاصل کرنے کا مقصد (یعنی سامان کے ہلاک یا اس کے نقصان کا خطرہ برداشت کرنا) جس طرح حسی قبضے (Physical Possession) سے حاصل ہوتا ہے، اسی طرح حکمی قبضے (Constructive Possession) سے بھی حاصل ہوجاتا ہے، لہذا اگر کسی جگہ حسّی قبضہ حاصل کرنے میں دشواری ہوتو وہاں حکمی قبضہ کرکے بھی سامان آگے فروخت کیا جاسکتا ہے، البتہ یہ یاد رہے کہ گذشتہ جن دو شرائط کا حسی قبضے میں پایا جانا ضروری ہے حکمی قبضے میں بھی انہی دوشرائط کا پایا جانا ضروری ہے۔

کلائنٹ کے ذریعے خریداری میں چند مزید احتیاطیں:

کلائنٹ بینک کے ایجنٹ ہونے کی حیثیت سے سامان خریدنے اور اس پر قبضہ کرنے کے بعد جب تک بینک سے خرید نہ لے، اس وقت تک اس سامان کا مالک بینک ہے نہ کہ کلائنٹ، اسلئے اس مرحلے پر کلائنٹ

۱۔اس سامان کو آگے فروخت نہیں کرسکتا۔

۲۔اسے استعمال کرکے ختم (Consume) نہیں کرسکتا۔

لہذا اگر اس نے سامان خرید کر آگے فروخت کردیا یا استعمال کرکے ختم کردیا تو اب بینک سے اس کا مرابحہ نہیں ہوسکتا۔

مرابحہ کے عقد میں قابل لحاظ پہلو:

مطلوبہ سامان پر قبضہ کرنے اور بینک کو اس کی ڈیکلریشن دینے کے بعد اگلا

مرحلہ بینک سے اس سامان کی خریداری کا ہے عام طور پر کلائنٹ جب بینک کو ڈیکلریشن دیتا ہے تو اس کے ساتھ ہی سامان خریدنے کی آفر (Offer) بھی کرتا ہے، جب بینک اس آفر کو قبول (Accept) کرلیتا ہے تو مرابحہ مکمل ہو جاتا ہے۔

یہاں چند باتیں سمجھنا ضروری ہے:

۱۔نفع مقرر کرنے کا آسان طریقہ تو یہ ہے کہ جنرل ایگریمنٹ میں یہ طے کرلیا جائے کہ بینک اس مرابحے کے ہر عقد میں لاگت پر اتنا متعین (Lump sum) یا اتنے فیصد نفع لے گا، لیکن عام طور پر بینک اور کلائنٹ دونوں اس پر راضی نہیں ہوتے، اسلئے کہ مارکیٹ میں تمویل کا (Financing Rate) ریٹ بدلتا رہتا ہے، اسلئے یہ خطرہ ہوتا ہے کہ اگر کسی وقت فنانسنگ ریٹ طے شدہ ریٹ سے زیادہ ہوا تو بینک طے شدہ ریٹ پر مرابحہ کرنے کیلئے تیار نہ ہوگا(۱) اور اگر تمویل کا ریٹ (Financing Rate) طے شدہ نفع سے کم ہوا تو کلائنٹ زیادہ ریٹ پر مرابحہ کرنے کیلئے آمادہ نہ ہوگا۔

اس بات کو بذریعہ مثال یوں سمجھا جاسکتا ہے کہ مثلاً اگر جنرل ایگریمنٹ میں یہ طے ہوا کہ سامان خریدنے پر بینک کی جتنی لاگت آئیگی اس میں %۱۰ نفع شامل کرکے بینک یہ سامان کلائنٹ کو فروخت کریگا، اب ہوسکتا ہے کہ عملی مرابحہ کے وقت تمویل کا ریٹ %۱۲ ہو چکا ہو تو اس وقت بینک طے شدہ نفع کی شرح پر مرابحہ کرنے کیلئے تیار نہ ہوگا اور اگر تمویل کا ریٹ %8 ہوا تو کلائنٹ زیادہ ریٹ پر مرابحہ کرنے کیلئے آمادہ نہ ہوگا۔

---

(۱) تمویل کے ریٹ سے مراد وہ نرخ ہے جو عام بینک سودی معاملات میں اپنے کلائنٹس سے طے کرتے ہیں، اس کا مدار بینکوں کی باہمی شرح سود پر ہوتا ہے اور چونکہ یہ شرح سود مختلف اوقات میں بدلتی رہتی ہے اسلئے اس کی بنیاد پر قائم ہونے والا ریٹ (Financing rate) بھی بدلتا رہتا ہے (بینکوں کے باہمی شرح سود کی وضاحت آگے آرہی ہے)۔

اسلئے بینک عام طور پر بینکوں کے باہمی شرح سود (۱) کو معیار بناتے ہیں کہ اس وقت جو شرح سود ہوگی، اسی کو معیار بنا کر نفع مقرر کیا جائے گا، اس میں شرح سود پر کچھ اضافی فیصد بھی لگایا جاتا ہے۔ (۲)

اگر چہ اس طرح شرحِ سود کو معیار بنا کر نفع مقرر کرنا بہتر نہیں لیکن حاجت کے وقت ایسا کرنے کی گنجائش ہے۔ (۳)

لیکن اس صورت میں بھی اس طرح نفع مقرر کرنا جائز نہیں کہ بینک کلائنٹ سے کہے کہ چھ ماہ میں جو کائبور (KIBOR) ہوگا، اس پر اتنے فیصد بڑھا کر نفع دے دینا بلکہ یہ ضروری ہے کہ معاملہ کے وقت کائبور کا ریٹ معلوم کیا جائے اور اس پر جنرل ایگریمنٹ

---

(۱) عام طور پر بینک ایک جیسے حالات میں نہیں چل رہے ہوتے، کبھی ایسا ہوتا ہے کہ ان کے پاس نقد رقم (liquidity) تو ہوتی ہے لیکن اسے فنانس کرنے کا موقع نہیں ہوتا اور کبھی ایسا ہوتا ہے کہ فائنانس کرنے کا موقع آجاتا ہے لیکن بینک کے پاس نقد رقم نہیں ہوتی ایسی حالت میں جس بینک کو نقد رقم کی ضرورت ہو وہ ایسے بینک سے نقد رقم حاصل کرتا ہے جس کے پاس ضرورت سے زائد ہو، کنوینشنل بینکوں میں اس لین دین پر ایک شرح سود طے ہوتی ہے جو قرض لینے والا بینک دوسرے بینک کو ادا کرتا ہے اسے بینکوں کی باہمی شرح سود (Inter Bank Offered Rate) کہتے ہیں، عام طور پر مختلف ملکوں کی شرح سود مختلف ہوتی ہے پاکستان میں عام طور پر کراچی کے بینکوں کی باہمی شرح سود یعنی کائبور (KIBOR) استعمال ہوتا ہے)

(۲) جیسے KIBOR + 2 یا KIBOR+1 وغیرہ۔

(۳) شرح سود کو بنیاد بنانے کی وجہ سے یہ معاملہ ظاہری طور پر سودی قرضے کے مشابہ ہوجاتا ہے جو کہ کوئی پسندیدہ تأثر نہیں دیتا، لیکن جس شرط کے ساتھ اس کی اجازت دی گئی ہے، (یعنی عملی مرابحہ کے وقت کائبور کا ریٹ معلوم کرکے نفع کا تعین کرنا) اس شرط کی وجہ سے سامان کی قیمت فروخت متعین ہوجاتی ہے لہذا اگر بیع کے صحیح ہونے کی دیگر شرائط بھی پائی جائیں تو پھر شرح سود کو صرف حوالے کے طور پر ذکر کرنے سے یہ معاملہ ناجائز نہیں ہوگا، البتہ اگر اسلامک بینکنگ کا کاروبار کچھ بڑھ جائے اور ان کے باہمی لین دین کے معاملے بھی شروع ہونے لگیں تو شرح سود کے بجائے اسلامی معیار سامنے آسکتا ہے اس کی ایک ممکنہ صورت آخر میں سوال وجواب کے ذیل میں آرہی ہے۔

میں طے شدہ اضافہ ڈال کر نفع کی تعیین کی جائے اور پھر نفع کو اصل لاگت میں شامل کر کے قیمت طے کیجائے مثلاً جنرل اگریمنٹ میں طے ہوا تھا کہ نفع کی شرح کائبور +2% ہوگی تو عملی طور پر مرابحہ کرتے وقت یہ ضروری ہوگا کہ اس دن کے کائبور کی شرح معلوم کی جائے، فرض کریں کہ اس دن کائبور کی شرح 10% ہے تو بینک 12% نفع کی شرح کو سامنے رکھتے ہوئے قیمت کا تعین کرے اور اس طے شدہ قیمت کے عوض وہ سامان فروخت کردے، بعد میں خواہ کائبور کی شرح کم ہو یا زیادہ، اس معاملے میں طے شدہ نفع کی شرح اور اس کی بنیاد پر طے کردہ قیمت میں تبدیلی نہیں ہوسکتی۔

خلاصہ یہ ہے کہ ماسٹر مرابحہ اگریمنٹ یا ماسٹر فنانسنگ اگریمنٹ کی حد تک تو نفع طے کرنیکا کوئی فارمولا بنایا جاسکتا ہے لیکن عملی طور پر مرابحہ کرتے وقت اس فارمولے کو سامنے رکھتے ہوئے ایک متعین قیمت کا مقرر کرنا ضروری ہے اسی مثال کو لے لیجئے کہ نفع کا فارمولا KIBOR+2 طے ہوا تھا مرابحہ جس دن کیا جارہا ہے اس دن KIBOR, کا ریٹ 10% ہے تو کل نفع 12% لیا جائیگا، اب نفع کی اس مقدار کو سامنے رکھتے ہوئے قیمت طے کرلی جائے گی کہ اصل لاگت مثلاً ایک لاکھ آئی تو اس کا 12%، بارہ ہزار بنتا ہے وہ اس میں شامل کر کے کل قیمت ایک لاکھ بارہ ہزار طے کرلی جائیگی۔ بعد میں کائبور کے ریٹ میں تبدیلی آنے سے اس پر کوئی اثر نہیں پڑے گا۔ لہذا بعد میں کائبور کا ریٹ کم ہو یا زیادہ، بینک ایک لاکھ بارہ ہزار ہی کلائنٹ سے لے گا۔

۲۔ اگرچہ جنرل اگریمنٹ میں یہ طے ہوجاتا ہے کہ بینک اتنا نفع رکھ کر مرابحہ کریگا (مثلاً کائبور + 2) لیکن چونکہ اسکی حیثیت باہمی مفاہمت (Mutual Understanding) کی ہے، اسلئے عملی مرابحہ کے وقت اگر بینک

اور کلائنٹ باہمی رضامندی سے اس میں کوئی تبدیلی کرنا چاہیں تو اس کی بھی گنجائش ہے۔

اگر بینک کو سپلائر سے کوئی Rebate ملے تو وہ کلائنٹ کو بھی ملے گا، اس کے برعکس اگر کچھ حقیقی اخراجات بعد میں معلوم ہوں تو انہیں بعد میں بھی قیمت میں شامل کیا جاسکتا ہے۔ مثلاً وہ سامان جسے بینک نے ایک لاکھ میں خریدا تھا، اگر سپلائر اپنی طرف سے بینک کو دس فیصد ڈسکاونٹ دے دیتا ہے جس کی وجہ سے اس سامان کی لاگت نوے ہزار روپے رہ جاتی ہے تو اب بینک نوے ہزار پر بارہ فیصد کے حساب سے نفع لے گا نہ کہ ایک لاکھ پر، اس کے برعکس اگر بینک کی لاگت بڑھ جاتی ہے مثلاً بینک نے یہ سمجھا کہ اسے یہ سامان ایک لاکھ میں پڑا ہے لیکن لوڈنگ کا کوئی بل یا کسی ڈیوٹی کا بل اس وقت سامنے نہ آیا تھا، مرابحہ ہونے کے بعد پتہ چلا کہ بینک نے یہ بل بھی ادا کیا تھا تو اب بینک اس کو لاگت میں شامل کر کے اس پر بارہ فیصد کے حساب سے نفع لگا کر وصول کرسکتا ہے مثلاً یہ بل دس ہزار روپے کا تھا تو اب بینک ایک لاکھ دس ہزار روپے پر نفع وصول کرسکتا ہے۔

آخری مرحلہ: ادائیگی

ا۔ ادائیگی دو طرح کی ہے:

الف: بینک کی طرف سے سپلائر کو ادائیگی۔

ب: کلائنٹ کی طرف سے بینک کو ادائیگی۔

عام طور پر بینک سپلائر کو نقد ادائیگی کرتا ہے اور کلائنٹ بینک کو دو طرح سے ادائیگی کرتا ہے:

الف: قسطوں کی شکل میں۔

ب: ایک معینہ مدت کے بعد۔

اگر چھ ماہ کیلئے مرابحہ ہوا تو پہلی صورت میں مثلاً چھ قسطوں میں ادائیگی ہوگی اور دوسری صورت میں چھ ماہ کے بعد یکمشت ادائیگی کی جائیگی، دونوں صورتیں درست ہیں۔

یہاں یہ سمجھنا ضروری ہے کہ مرابحہ ہونے کے لئے یہ ضروری نہیں کہ اس کی ادائیگی ادھار ہی کی صورت میں ہو بلکہ یہ بیع (Sale) کی ایک قسم ہے، تو جس طرح بیع میں نقد اور ادھار دونوں طرح سے ادائیگی ہوسکتی ہے اسی طرح مرابحہ میں بھی ہوسکتی ہے، لیکن چونکہ کلائنٹ کے پاس نقد رقم نہیں ہوتی یا وہ اپنی رقم کو مطلوبہ سامان کے لئے استعمال نہیں کرنا چاہتا، اسلئے وہ بینک کے پاس آکر ادھار پر مرابحہ کرتا ہے جس کی ادائیگی کبھی قسطوں میں ہوتی ہے اور کبھی مدت کے اختتام پر یکمشت ہوتی ہے۔

۲۔ بعض اوقات بینک فوری ادائیگی نہیں کرتا بلکہ سپلائر کی طرف سے اسے کچھ مہلت ملتی ہے ظاہر ہے کہ اس صورت میں کلائنٹ کی یہ خواہش ہوتی ہے کہ بینک کو سپلائر سے جتنی مہلت ملی ہے، اسے بینک سے اس سے زیادہ مہلت ملے۔ ایسا کرنا جائز ہے بشرطیکہ ادائیگی کی مدت متعین ہو مثلاً بینک کو سپلائر سے ۶۰ دن کی مہلت ملی اور کلائنٹ نے کہا کہ جب آپ سپلائر کو ادائیگی کریں گے تو میں اس کے ۹۰ دن بعد آپ کو ادائیگی کروں گا، یہ صورت جائز ہے لیکن اگر کلائنٹ بینک سے یہ کہے کہ جب بھی آپ سپلائر کو ادائیگی کریں گے میں اس کے ۹۰ روز بعد ادائیگی کروں گا اور یہ معلوم نہیں کہ بینک سپلائر کو کب ادائیگی کریگا تو یہ صورت جائز نہیں کیونکہ اس میں ادائیگی کی مدّت غیر معلوم ہے اس کا آسان حل یہ ہے کہ بینک خود سپلائر سے طے کرے کہ بینک اسے کب ادائیگی کریگا اور اگر بذریعہ کلائنٹ خریداری ہوئی ہے تو بینک کلائنٹ سے کہے کہ آپ سپلائر سے ادائیگی کی مدّت متعین کروالیں تاکہ اس کی وجہ سے آپ کی ادائیگی کی مدّت بھی ابھی سے متعین ہوجائے۔

واضح رہے کہ مرابحہ کرتے وقت ہی یہ تمام امور طے کرنا ضروری ہیں کہ

بینک سپلائر کو ادائیگی کب کریگا اور کلائنٹ بینک کو ادائیگی کب کریگا، تاکہ قیمت کا تعین ہو سکے، کیونکہ بنکوں میں جو مرابحہ کیا جاتا ہے اس میں نفع کی تعیین میں رقم کی مقدار اور کتنے دن بینک کی رقم استعمال ہوگی ان دونوں چیزوں کو ملحوظ رکھا جاتا ہے اور ظاہر ہے نفع کی تعیین کے بعد ہی قیمت کا تعین ہو سکے گا، اسی وجہ سے امپورٹ بوزنیس ایل سی (۱) میں بینک کو فارورڈ کور لینے کی ضرورت پیش آتی ہے تاکہ فنانس کے وقت پاکستانی روپے میں سامان کی قیمت طے کی جا سکے۔

بسا اوقات اسلامی بینکوں کو یہ غلط فہمی ہوجاتی ہے کہ مرابحہ کرتے وقت وہ یہ سمجھتے ہیں کہ ابھی تو ہم سپلائر کو قیمت کی ادائیگی نہیں کر رہے اسلئے ابھی قیمت کے تعین کی ضرورت نہیں، مثلاً دو مہینے بعد جب سپلائر کو ادائیگی کریں گے تو اس وقت یہ دیکھ کر کہ کلائنٹ کو کتنے دنوں کے لئے مرابحہ چاہئے قیمت طے کریں گے، یہ صورت جائز نہیں کیونکہ جب مرابحہ کے ایجاب وقبول کے وقت قیمت طے نہیں ہوئی تو اصولاً مرابحہ ہی درست نہیں ہوا، دو مہینے بعد جب سپلائر کو ادائیگی کی جائیگی اس وقت اگر قیمت طے کریں تو اس وقت سامان بظاہر موجود نہیں ہوگا کیونکہ کلائنٹ دو مہینہ میں اسے استعمال کر چکا ہوگا اسلئے اس وقت بھی مرابحہ کرنا درست نہیں۔

۳۔ جب مرابحہ مکمل ہو جاتا ہے تو مطلوبہ سامان کلائنٹ کی ملکیت میں چلا جاتا ہے اور اس کی قیمت کلائنٹ کے ذمّے قرض ہوجاتی ہے اس قیمت پر قرض کے سارے احکام لاگو ہوں گے جس کی تفصیل درج ذیل ہے۔

یہاں پر دو طرح کے رسک (Risk) پیدا ہوتے ہیں:

۱: عدمِ ادائیگی کا رسک (Risk of Default)

۲: ادائیگی میں تاخیر کا رسک (Risk of Late Payment)

---

(۱) اس کی تشریح امپورٹ مرابحہ کے تحت آرہی ہے۔

عدم ادائیگی کا خطرہ
(Risk of Default)

پہلے رسک کے حل کیلئے بینک کلائنٹ سے رھن (Mortgage) یا ضمانات لیتا ہے اور اس کا طریقہ تقریباً وہی ہوتا ہے جو کنوینشنل بینکوں میں رائج ہے۔

ضمانات (Collateral) کی اقسام:

تعارف کیلئے ذکر کیا جاتا ہے کہ ضمانات درج ذیل اقسام کی ہوتی ہے:

۱) جنرل گارنٹی (General Guarantee):

یہ گارنٹی عام طور پر ادارے کے ڈائریکٹران اپنی ذاتی حیثیت میں دیتے ہیں کہ اگر کوئی ڈیفالٹ ہوا تو ڈائریکٹران اپنے ذاتی اثاثوں سے بینک کے نقصان کی تلافی کریں گے۔

۲) ہائپوتھکیشن (Hypothecation):

اس کا تعلق کلائنٹ کے قابل انتقال (Movable) اثاثہ جات (Assets) سے ہوتا ہے جس میں بینک کو یہ اختیار دیا جاتا ہے کہ کلائنٹ کے ڈیفالٹ کرنے کی صورت میں وہ اسکے قابلِ انتقال اثاثہ جات (Movable Assets) کو اپنے قبضہ میں لے لے۔ جن اثاثہ جات کو قبضہ میں لینے کا اختیار دیا جاتا ہے، ان کی تفصیل بھی اس گارنٹی میں ذکر کی جاتی ہے۔

۳) رھن (Pledge):

اس میں بینک کچھ سامان رھن (Pledge) کے طور پر رکھ لیتا ہے، رہن کی

دوصورتیں ہیں:

الف: رھن بالقبض (Pledge with Possession)

یعنی کوئی چیز عملی طور پر بینک کے قبضے میں دے دی جائے، مثلاً بینک اسی سامان کو اپنے گودام میں رکھ لے، اور یہ شرط لگادے کہ جب تک کلائنٹ ادائیگی نہیں کریگا، سامان اس کے حوالے نہیں کیا جائیگا۔

اس کی ایک صورت یہ بھی ہوسکتی ہے کہ کلائنٹ جتنی ادائیگی کرتا جائے، اتنا مال چھڑاتا رہے۔

ب: رھن حکمی (Registered pledge)

رہن حکمی سے مراد یہ ہے کہ کلائنٹ جو چیز رہن رکھوارہا ہے وہ تو اسی کے پاس رہے البتہ اس کے کاغذات بینک کے حوالے کردیئے جائیں جس کی وجہ سے بینک کو ادائیگی کیئے بغیر وہ اپنا سامان آگے نہیں بیچ سکتا۔

وضاحت: رھن رکھنے سے چیز کی ملکیت منتقل نہیں ہوتی بلکہ بدستور کلائنٹ ہی مرھونہ چیز کا مالک رہتا ہے اور اگر رہن بالقبض (Pledge with Possession) ہو تو اس کی حفاظت کرنا بینک کی ذمہ داری ہے لیکن بینک اس کی حفاظت کرنے کے اخراجات جیسے گودام (Godown) کا کرایہ اور محافظ (Guard) کی تنخواہ کلائنٹ سے نہیں لے سکتا البتہ مرابحہ کے وقت ان اخراجات کا عمومی اندازہ لگا کر نفع کی شرح میں اضافہ کرنے کی گنجائش ہے۔

۴۔ مقاصہ (Set off):

بعض مرتبہ بینک اپنے کلائنٹ سے مطالبہ کرتا ہے کہ وہ اپنے اس بینک کے

اکاونٹ میں کچھ رقم رکھوائے اور بینک کو یہ اختیار دے کہ اگر اس نے کوئی قسط ادا نہ کی تو بینک اتنی رقم اس کے اکاؤنٹ سے کاٹ لے گا، اسے مقاصہ یا سیٹ آف (setoff) کہتے ہیں۔

۵: پیپر گارنٹی (Paper Guaranty):

یہ وہ گارنٹی ہے جن کا تعلق کاغذات سے ہوتا ہے جیسے شیئرز، اس گارنٹی میں کلائنٹ بینک کو اس بات کی ضمانت دیتا ہے کہ اگر اس نے بروقت ادائیگی نہ کی تو بینک کو اختیار ہوگا کہ اس کے فلاں قسم کے شیئرز کو بیچ کر اپنی رقم وصول کرلے، اس عمل کو لیَین مارک (Lien Mark) کرنا بھی کہتے ہیں۔

بسا اوقات کلائنٹ کا اسی بینک میں کوئی اکاونٹ ہوتا ہے اس پر بھی لیَین مارک کروایا جاتا ہے۔

جن شیئرز کی گارنٹی بینک کو دی جائے، کلائنٹ وہ شیئرز اس وقت تک مارکیٹ میں فروخت نہیں کرسکتا جب تک کہ بینک کی مطلوبہ رقم ادا نہ کردے۔

٦) شپنگ گارنٹی (Shipping Guaranty):

اس کا تعلق امپورٹ مرابحہ سے ہے۔ اس کی تفصیل یہ ہے کہ بیرون ملک سے آنے والے سامان کی تین صورتیں ہوسکتی ہیں۔

۱۔ سامان اور اس کے کاغذات (Documents) بیک وقت پہنچ جائیں۔

۲۔ کاغذات سامان سے پہلے آجائیں۔

۳۔ سامان پہلے آجائے اور کاغذات بعد میں پہنچیں۔

پہلی دو صورتوں میں اس گارنٹی کی ضرورت نہیں پڑتی البتہ تیسری صورت میں جہاں سامان پہلے آجاتا ہے اور کاغذات نہیں پہنچ پاتے تو ایسی صورت میں حکومتی

کارندے درآمد کنندہ کو یہ سامان اس وقت تک نہیں اٹھانے دیتے جب تک کہ اس کا بینک گارنٹی جاری نہ کرے، ایسے موقع پر بینک جو گارنٹی جاری کرتا ہے اسے شپنگ گارنٹی کہتے ہیں اس گارنٹی کی وجہ سے کلائنٹ بروقت سامان اٹھانے کے قابل ہو جاتا ہے۔

ادائیگی میں تاخیر کا خطرہ

(Risk of Late Payment)

دوسرا خطرہ یہ ہوتا ہے کہ ہوسکتا ہے کہ عمیل بینک کو بروقت ادائیگی نہ کرے بلکہ اسمیں کچھ تاخیر کرے، عام روایتی بینکوں (Conventional Banks) میں تو تاخیر کی صورت میں فی یوم کے حساب سے سود لگنا شروع ہو جاتا ہے۔ ظاہر ہے کہ اسلامی بینک اس صورت پر عمل نہیں کرسکتا، لیکن دوسری طرف اس خطرے کے ازالے کیلئے اگر کوئی مؤثر انتظام نہ کیا جائے تو پھر ادائیگی میں تاخیر کا سلسلہ تیزی سے شروع ہو جائیگا جس سے نہ صرف ان ڈیپازیٹرز کا نقصان ہوگا جنہوں نے اپنا سرمایہ بینک میں سرمایہ کاری کی بنیادوں پر رکھوایا ہوا ہے بلکہ خود بینک کے دیوالیہ ہونے کا خطرہ پیدا ہو جائیگا اسلئے یہ ضروری ہے کہ شرعی حدود کے اندر اس کا کوئی مؤثر حل تلاش کیا جائے۔

اس سلسلے میں معاصر علماء کرام نے مختلف حل تجویز کئے ہیں لیکن تا حال ان میں سب سے زیادہ بہتر حل وہ سمجھا گیا ہے جو اس وقت ہمارے ہاں کے اسلامی بینکوں میں رائج ہے وہ یہ کہ مرابحہ کی لمٹ منظور کراتے وقت عمیل اپنی طرف سے یہ التزام (Undertaking) کرتا ہے کہ "اگر میں نے بروقت ادائیگی نہ کی تو میں اتنی رقم بینک کے منظم کردہ خیراتی فنڈ میں جمع کراؤں گا" یہ رقم قرض کے تناسب (Ratio) سے بھی طے کی جاسکتی ہے اور متعین رقم بھی مقرر کی جاسکتی ہے۔

اس التزام کی وجہ سے وہ اس بات کا پابند ہو جاتا ہے کہ ادائیگی میں تاخیر کرنے کی صورت میں متعینہ رقم بینک کے خیراتی فنڈ میں جمع کرائے، چنانچہ اس کا فائدہ یہ ہوتا ہے کہ وہ بینک کو بروقت ادائیگی کرنے کی کوشش کرتا ہے۔

البتہ یہاں یہ بات ذہن میں رکھنا ضروری ہے کہ چونکہ یہ صدقہ عمیل (Client) کے اپنے اوپر التزام کرنے کی وجہ سے حاصل ہوتا ہے اسلئے بینک کو یہ اختیار نہیں کہ وہ عمیل کو یہ صدقہ معاف کردے بلکہ اگر بینک نے معاف بھی کر دیا تو بھی اپنے طور پر عمیل پر اس کی ادائیگی لازمی ہوگی۔ (۱)

نیز صدقہ کے طور پر حاصل ہونے والی رقم کو کسی طور پر بینک اپنی آمدنی کا حصہ نہیں بنا سکتا بلکہ اس پر لازم ہے کہ کلائنٹ سے وصول ہونے والے صدقے کو اس کے شرعی مصارف پر ہی خرچ کرے۔

گویا اس تجویز پر عمل کرنے کا بنیادی فائدہ یہ ہے کہ اس کی وجہ سے کلائنٹ بروقت ادائیگی کا اہتمام کرتا ہے لیکن اس تجویز کے نتیجے میں اسلامی بینک وہ فوائد حاصل نہیں کرسکتا جو روایتی بینک اپنے تجویز کردہ طریقے سے (یعنی مزید سود لاگو کر کے) حاصل کرتے ہیں اور یہ متبادل صرف اس وجہ سے اختیار کرنا پڑا کہ کلائنٹ کو بروقت ادائیگی کا پابند نہ بنانے کی صورت میں بینک شدید مشکلات کا شکار ہوسکتا ہے۔

---

(۱) کیونکہ بینک کے معاف کرنے کا مطلب صرف اتنا ہے کہ اس نے اس صدقہ سے متعلق اپنے حق کو معاف کر دیا یعنی اس صدقہ سے بینک کا یہ حق متعلق تھا کہ کلائنٹ یہ صدقہ بینک کو دے اور بینک اسے شرعی مصرف پر خرچ کرے تو بینک کے معاف کردینے سے اس کا وہ اصل صدقہ معاف نہیں ہوگا جس کی ادائیگی کا اس نے التزام کیا تھا بلکہ صرف بواسطہ بینک اس کی ادائیگی ضروری نہ ہوگی، اصل صدقہ کی ادائیگی بہر حال ضروری ہوگی ہاں اگر وہ مالی طور پر اتنا غریب ہوجائے کہ اس کے پاس صدقہ کرنے کے لئے کچھ نہ رہے تو امید ہے کہ اس حالت میں صدقہ ادا نہ کرنے سے گنہگار نہ ہوگا۔

قبل از وقت ادائیگی کی صورت میں رعایت

(Rebate in the case of Early payement)

اس کے برعکس اگر کلائنٹ مقررہ وقت سے پہلے ادائیگی کردے تو اس کی خواہش یہ ہوتی ہے کہ اسے کچھ چھوٹ مل جائے ، سودی نظام میں تو بقیہ دنوں کا سود وصول نہیں کیا جاتا لیکن اسلامی بینکوں میں تو کلائنٹ سے کوئی سود نہیں لیا جارہا ہوتا کہ آئندہ کا سود وصول نہ کیا جائے ، بلکہ دراصل اس سامان کی قیمت کلائنٹ کے ذمہ قرض ہوتی ہے جسے اس نے بذریعہ مرابحہ بینک سے خریدا، چونکہ ادھار سامان بیچتے وقت بائع (Seller) خریدار سے یہ نہیں کہہ سکتا کہ اگر تم نے اس کی ادائیگی جلدی کردی تو اتنی رقم کم کرکے دیدینا ، اسلئے اسلامی بینک بھی مرابحہ کرتے وقت اپنے کلائنٹ کے ساتھ یہ وعدہ نہیں کرسکتا کہ اگر اس نے وقت سے پہلے ادائیگی کی تو اسے کچھ چھوٹ (Rebate) ملے گی البتہ اگر پہلے سے طے شدہ نہ ہو اور بینک کسی کلائنٹ کو خالصتاً اپنی صوابدید پر (On its sole discretion) کسی وقت کوئی Rebate دینا چاہے تو اسکی گنجائش ہے ایسی صورت میں عام طور پر بینک کا طریقہ کار یہ ہوتا ہے کہ اگر کوئی کلائنٹ Rebate کا مطالبہ کرے تو اس کے سارے کیس پر غور کرتا ہے ، غور کرنے کے بعد اگر بینک مناسب سمجھے تو اسے Rebate دے سکتا ہے لیکن کلائنٹ کو اس کی بنیاد پر آئندہ رعایت (Rebate) لینے کا حق حاصل نہیں ہوتا اور نہ ہی اس رعایت (Rebate) کو کسی اور معاملے کیلئے نظیر کے طور پر استعمال کیا جاسکتا ہے۔

امپورٹ مرابحہ

''امپورٹ مرابحہ''

مرابحہ کا بنیادی تصور اور اس کا طریقہ کار تو وہی ہے جو گزشتہ صفحات میں بیان کیا گیا البتہ اگر مرابحہ کے لئے سامان بیرون ملک سے درآمد (Import) کرنا پڑے تو اس کے لئے کچھ اضافی اقدامات کرنا پڑتے ہیں جن کی تفصیل درج ذیل ہے۔

امپورٹ مرابحہ کے اندر بنیادی زائد چیز جو لوکل مرابحہ میں نہیں ہوتی وہ ایل سی (L/C) ہے، اس کا پورا نام لیٹر آف کریڈٹ (Letter of Credit) ہے اور سب سے پہلے ہم اس کے متعلق ضروری گفتگو کرتے ہیں۔

ایل سی کی حقیقت:

جب کوئی شخص کسی دوسرے ملک سے مال منگواتا ہے تو براہ راست نہیں منگوا سکتا بلکہ بینک کو درمیان میں واسطہ بنانا پڑتا ہے، جس کی بنیادی وجہ یہ ہوتی ہے کہ ایکسپورٹر (Exporter) یہ اطمینان حاصل کرنا چاہتا ہے کہ جب وہ مطلوبہ سامان امپورٹر (Importer) کے ہاں بھیجے تو اسے اس سامان کی قیمت کا ملنا یقینی ہو۔ اس

مقصد کے لئے امپورٹر کا بینک ایکسپورٹر کو ایک ضمانت نامہ دیتا ہے جس میں وہ اس بات کی ضمانت دیتا ہے کہ یہ سامان فلاں کو فروخت کر دیا جائے ، اس کی ادائیگی کا ذمہ دار میں ہوں ۔ اس ضمانت نامہ کو ''لیٹر آف کریڈٹ'' کہتے ہیں جس کا مختصر نام ''ایل سی'' ہے، عربی میں اسے ''خطاب الاعتماد'' کہا جاتا ہے۔

(پہلے ایل سی کی ضرورت صرف بیرونی تجارتوں میں ہوتی ہے لیکن اب مقامی (Local) تجارت کے لئے بھی ایل سی کھولنے کا رواج ہوگیا ہے، ایسی ایل سی کو ''لوکل ایل سی'' کہتے ہیں)

ایل سی کی قسمیں (Kinds of L/C):

ایل سی کی تین صورتیں ہیں:

۱۔**فل مارجن ایل سی**: ایسی ایل سی جس میں بینک ایل سی کھلوانے والے کلائنٹ سے مطلوبہ سامان کی پوری قیمت لیکر ضمانت جاری کرتا ہے۔

۲۔**زیرو مارجن ایل سی**: ایسی ایل سی جس میں بینک ضمانت جاری کرتے ہوئے کلائنٹ سے کچھ نہیں لیتا بلکہ قیمت کی ساری ادائیگی بعد میں کی جاتی ہے۔

۳۔**% مارجن ایل سی**: بعض مرتبہ ایل سی کھلواتے وقت کچھ ادائیگی کردی جاتی ہے، اس صورت میں قیمت کا جتنا حصہ ادا کیا جائے ، اتنے فیصد پر ایل سی کھلنا کہتے ہیں مثلاً اگر کل قیمت کا بیس فیصد ادائیگی کر کے ایل سی کھلوائی گئی تو کہا جائیگا کہ یہ ایل سی بیس فیصد مارجن پر کھلوائی گئی۔

قیمت کی ادائیگی کے اعتبار سے ایل سی کی دو صورتیں ہوتی ہیں:

۱۔ اگر سامان کے کاغذات چھڑاتے وقت ساری ادائیگی کرنا لازم ہو تو اسے

سائٹ ایل سی (Sight L/C) کہتے ہیں۔

۲۔ اگر کاغذات چھڑاتے وقت ادائیگی کرنا لازم نہ ہو بلکہ ایکسپورٹر کی طرف سے کچھ دنوں کی مہلت ہو تو اسے یوزینس ایل۔سی (Usance L/C) کہتے ہیں۔

ایل سی اور کنوینشنل بینک:

اس مرحلے پر مرابحہ کے حوالے سے اسلامی بینک کا کردار دیکھنے سے پہلے بہتر معلوم ہوتا ہے کہ ایل سی کے معاملہ میں کنوینشنل بینک کا کردار بھی ذکر کیا جائے تاکہ دونوں کے تقابل سے صحیح صورتحال سمجھنے میں آسانی ہو۔

اگر امپورٹر فل مارجن ایل سی کھلوائے تو کنوینشنل بینک اس کے لئے دو خدمات انجام دیتا ہے۔

ا۔ وکالت (Agency):

یعنی بینک امپورٹر کا وکیل بن کر ایکسپورٹر سے معاملات کرتا ہے، جیسے امپورٹر کے کاغذات ایکسپورٹر کے ہاں بھجوانا، ایکسپورٹر کے بھیجے ہوئے کاغذات وصول کر کے امپورٹر کو دینا وغیرہ، وکالت کی وجہ سے دی جانے والی ان خدمات پر بینک ایک مخصوص فیس لیتا ہے۔

۲۔ ضمانت (Guarantee):

بینک ایکسپورٹر کو اس بات کی ضمانت فراہم کرتا ہے کہ اگر امپورٹر نے ادائیگی نہ کی تو میں ادا کروں گا۔ کنوینشنل بینک اس پر بھی اجرت لیتا ہے۔

مذکورہ بالا دو خدمات اس صورت میں ہیں جبکہ ایل سی فل مارجن پر کھلوائی گئی

ہو لیکن اگر ایل سی فل مارجن پر نہ کھلوائی گئی ہو بلکہ زیرو مارجن پر کھلوائی گئی ہو یا کچھ فیصد مارجن پر کھلوائی گئی ہو اور امپورٹر خود ہی بروقت ساری یا بقیہ ادائیگی کردے تو بھی بینک مذکورہ بالا دو کام ہی کرتا ہے لیکن بعض مرتبہ یہ معاہدہ ہوتا ہے کہ بروقت ادائیگی تو بینک کریگا (۱) اور امپورٹر اس کے کچھ عرصہ بعد بینک کو ادائیگی کریگا، ایسی صورت میں بینک امپورٹر کی طرف سے جتنی رقم کی ادائیگی کرتا ہے وہ اس پر قرض بن جاتی ہے جس پر متعین شرح سے سود لیا جاتا ہے۔

ایسی صورت میں بعض مرتبہ مذکورہ بالا باقاعدہ معاہدہ تو نہیں ہوتا لیکن کاغذات آنے پر امپورٹر بروقت ادائیگی نہیں کرسکتا مثلاً پہلے اس کا ارادہ بروقت ادائیگی کا تھا لیکن جب ادائیگی کا وقت آیا تو اس کے پاس مطلوبہ رقم نہیں تھی یا وہ اپنی رقم کو اس ادائیگی میں خرچ نہیں کرنا چاہتا یا بعض مرتبہ جب کاغذات آتے ہیں تو امپورٹر ایسی جگہ ہوتا ہے کہ اس سے رابطہ کرنے میں تاخیر ہوجاتی ہے ایسی صورت میں بینک بروقت ادائیگی کردیتا ہے اور اتنی رقم امپورٹر کے ذمہ قرض ہوجاتی ہے اس قرضے پر بھی سود لیا جاتا ہے۔

دوسری طرف ایکسپورٹر کا بینک اگرچہ کوئی ضمانت نہیں دیتا، تاہم بقیہ دو خدمات انجام دیتا ہے۔

۱۔ وکالت (Agency): یعنی بینک ایکسپورٹر کا وکیل بن کر امپورٹر سے معاملات کرتا ہے۔

۲۔ قرض (Credit): بعض اوقات ایکسپورٹر کے پاس کوئی آرڈر ہوتا

---

(۱) اگر سائٹ ایل۔سی ہوتو بروقت ادائیگی کا مطلب ہوگا کہ کاغذات آتے ہی ادائیگی کرنا اور اگر یوزینس ایل سی ہوتو بروقت ادائیگی کا مطلب ہوگا کہ جتنی مہلت ایکسپورٹر کی طرف سے دی گئی ہے، اس کے ختم ہوتے ہی ادائیگی کرنا۔

ہے لیکن مطلوبہ سامان کی تیاری کے لئے اس کے پاس رقم نہیں ہوتی ، یا وہ اپنی رقم استعمال نہیں کرنا چاہتا تو ایسی صورت میں وہ بینک سے قرضہ لیکر مطلوبہ اشیاء تیار کر کے ایکسپورٹ کرتا ہے۔

ہر حکومت برآمدات (Exports) کی حوصلہ افزائی کرتی ہے کیونکہ اس کی وجہ سے اس ملک کو زرِمبادلہ حاصل ہوتا ہے، اسلئے بسا اوقات ایکسپورٹر کو کم شرح سود پر قرضہ مل جاتا ہے۔

اسلامی بینک کا کردار: امپورٹ مرابحہ میں

اب ہم دیکھتے ہیں کہ ایک اسلامی بینک درآمدات و برآمدات میں کس طرح مرابحہ کرتا ہے۔

مرابحہ کے اندر چونکہ اصل خریدار بینک ہوتا ہے اور کلائنٹ اس کے وکیل ہونے کی حیثیت سے خریداری کرتا ہے ، اسلئے اسلامی بینک ایل ۔سی کھولنے کے مرحلے پر ہی کلائنٹ سے ایجنسی ایگریمنٹ (وکالت نامہ) بھی کر لیتا ہے جس کے نتیجہ میں کلائنٹ مطلوبہ سامان کی خریداری میں بینک کا وکیل بن جاتا ہے چنانچہ ایکسپورٹر جب مال تیار کر کے روانہ کرتا ہے تو درحقیقت وہ بینک کو سامان بھیج رہا ہوتا ہے ، جب مطلوبہ سامان آجاتا ہے تو کلائنٹ بینک کو اطلاع دے دیتا ہے کہ میں نے آپ کے وکیل ہونے کی حیثیت سے سامان پر قبضہ کرلیا ہے اور اب میں آپ کو آفر کرتا ہوں کہ آپ اس قیمت پر یہ سامان مجھے فروخت کریں جو جنزل ایگریمنٹ میں طے ہوئی تھی ، بینک جونہی اس آفر کو قبول (Accept) کرتا ہے ، مرابحہ کا عقد وجود میں آجاتا ہے اور اس طرح اس سامان کی ملکیت بینک سے کلائنٹ کی طرف منتقل ہوجاتی ہے۔

یہ بات پیچھے گذر چکی ہے کہ ایل۔سی تین طرح کی ہوتی ہے:

۱۔فل مارجن ایل سی

۲۔زیرو مارجن ایل سی

۳۔مارجن ایل سی

اگر ایل سی فل مارجن ہو تو ایسی صورت میں مرابحہ کرنے کی ضرورت پیش نہیں آتی کیونکہ کلائنٹ ایل سی کھولتے وقت ہی سامان کی ساری قیمت ادا کر دیتا ہے، اس صورت میں ایل۔سی کھولتے وقت کلائنٹ سے ایجنسی ایگریمنٹ کرنے کی ضرورت بھی نہیں ہوتی بلکہ اس صورت میں خود بینک کلائنٹ کا وکیل ہوتا ہے، نیز امپورٹر کی طرف سے ایکسپورٹر کا ضامن بھی ہوتا ہے۔اسلامی بینک محض ضمانت پر تو کوئی اجرت نہیں لے سکتا لیکن اس صورت میں چونکہ بینک وکالت کی ذمہ داری بھی انجام دیتا ہے اور وکیل کے لئے اجرت لینا جائز ہے، اس کے لئے وکالت کی اجرت لے سکتا ہے۔

لیکن اگر اس موقع پر بھی بینک کلائنٹ سے ایجنسی ایگریمنٹ کرلے اور سارا سامان خود خرید لے پھر سامان آنے کے بعد مرابحہ معجلہ (SpotMurabaha) کرلے تو یہ بھی جائز ہے (اس سے متعلق تفصیلات آگے سوالات وجوابات کے حصہ میں آرہی ہے۔)

جب زیرو مارجن پر یا کچھ فیصد (%) مارجن پر ایل سی کھولی گئی ہو تو اس صورت میں بینک کلائنٹ سے ایجنسی ایگریمنٹ کرتا ہے جس کے نتیجے میں کلائنٹ بینک کا وکیل بن جاتا ہے اب اگر زیرو مارجن پر ایل سی کھولی گئی تو اس کا مطلب یہ ہوا کہ یہ سارا سامان بینک نے خریدا اور پھر اسے بذریعہ مرابحہ اپنے کلائنٹ کو فروخت کردیا اور اگر کچھ مارجن لیکر ایل سی کھولی گئی اس صورت میں بھی سارا سامان بینک خود

خریدتا ہے البتہ کلائنٹ سے مرابحہ کرتے وقت مارجن کی رقم قیمت کا نقد حصہ بن جاتی ہے اور بقیہ قیمت قسطوں میں وصول کی جاتی ہے۔

مرابحہ کس مرحلے پر کیا جاسکتا ہے؟

جب ایکسپورٹر مال جہاز پر سوار کرا کر اس کے کاغذات (Documents) جیسے بل آف لیڈنگ (Bill of Lading) وغیرہ بھیج دے تو بینک یہ کاغذات وصول کرنے کے بعد سامان بذریعہ مرابحہ اپنے کلائنٹ کو فروخت کرسکتا ہے بشرطیکہ بینک کا سامان اس جہاز میں آنے والے دیگر سامان سے ممتاز اور نمایاں ہو یا فیصد (Percentage) کے اعتبار سے متعین اور معلوم ہو مثلاً ایکسپورٹر نے ایک کنٹینر (Container) میں آئل مختلف امپورٹرز کو بھیجا ہے اور اس میں یہ معلوم ہے کہ کتنے فیصد تیل کس امپورٹر کا ہے تو اتنی تعیین (Identification) ہونے کے بعد بھی بینک مطلوبہ سامان آگے فروخت کرسکتا ہے۔

لیکن کلائنٹ یہ سامان اس وقت تک آگے فروخت نہیں کرسکتا جب تک وہ خود یا اس کا وکیل اس پر قبضہ نہ کرلے۔

اس کی وجہ یہ ہے کہ شپنگ کمپنی ایکسپورٹر سے مال وصول کر کے امپورٹر کے ہاں پہنچاتی ہے، وہ شرعی اور قانونی اعتبار سے امپورٹر کی طرف سے سامان پر قبضہ کرنے کی وکیل (Agent) ہے۔(۱)

---

(۱) یہاں یہ بات جاننا ضروری ہے کہ بیرون ملک سے مال منگوانے کے بنیادی طور پر دو طریقے ہیں:

(۱) ایف۔او۔بی (F.O.B) یہ انگریزی جملے Free on Board کا مخفف (Abbrevation) ہے جس کا مطلب ہے کہ ایکسپورٹر کی ذمہ داری صرف بندرگاہ (Port) تک سامان پہنچانے کی ہے شپنگ کمپنی کا کرایہ امپورٹر ادا کرتا ہے۔ بقیہ اگلے صفحہ پر

لہذا جب وہ مطلوبہ سامان پر قبضہ کرلیتی ہے تو یہ سمجھا جائیگا کہ یہ سامان بینک کے قبضہ میں آگیا کیونکہ وکیل کا قبضہ مؤکل کا قبضہ ہوتا ہے چنانچہ اس کے قبضہ کرلینے کے بعد جب کاغذات (Document) بینک کے پاس پہنچ جاتے ہیں تو بینک اس پر مرابحہ کرسکتا ہے لیکن چونکہ شپنگ کمپنی کلائنٹ کی وکیل نہیں ہوتی، اسلئے مرابحہ ہونے کے باوجود سامان بینک ہی کے قبضہ میں سمجھا جاتا ہے لہذا جب تک خود کلائنٹ یا اس کا ایجنٹ اس سامان پر قبضہ نہ کرلے اسے آگے فروخت نہیں کرسکتا اور اگر اس مرحلے پر بھی سامان ہلاک ہوگیا تو وہ بینک کا نقصان ہوگا، باوجود اس کے کہ مرابحہ ہوچکا تھا۔

اگر یوزنیس ایل سی ہو جس میں اصل سپلائر کی طرف سے ادائیگی میں مہلت دی جاتی ہے اور اس میں کلائنٹ بینک سے مرابحہ کرنا چاہتا ہو تو شرعی نقطہ نظر سے اس صورت میں ایک بنیادی مسئلہ یہ پیش آتا ہے کہ بینک اپنی لاگت کا تعین کیسے کرے، کیونکہ اسے مرابحہ تو فوراً کرنا ہوتا ہے جبکہ ایکسپورٹر کو کچھ عرصہ بعد ڈالرز میں ادائیگی کرنی ہوتی ہے اور ڈالر کا ریٹ بدلتا رہتا ہے اسلئے مرابحہ کرتے وقت یہ معلوم نہیں ہوسکتا، کہ بینک جس وقت ایکسپورٹر کو ادائیگی کریگا، اس وقت ڈالر کا ریٹ کیا ہوگا؟ اور

............بقیہ صفحہ گذشتہ

۲: سی اینڈ ایف (C & F) یہ انگریزی جملے Cost & Freight کا مخفف ہے اس صورت میں ایکسپورٹر بندرگاہ تک پہنچانے کے ساتھ ساتھ شپنگ کمپنی کا کرایہ بھی ادا کرتا ہے۔ پہلی صورت میں شپنگ کمپنی کا امپورٹر کا وکیل ہونا واضح ہے دوسری صورت میں اس کاروبار کے عرف کے مطابق صرف کرایہ دینا ایکسپورٹر کی ذمہ داری ہوتی ہے فی الحقیقت شپنگ کمپنی امپورٹر کی ہی وکیل ہوتی ہے لہذا مذکورہ دونوں صورتوں میں اگر راستے میں مال ہلاک ہوجائے تو وہ امپورٹر ہی کا نقصان سمجھا جاتا ہے، یہی وجہ ہے کہ دونوں صورتوں میں انشورنس اور اس کے اخراجات امپورٹر برداشت کرتا ہے۔

جب تک یہ معلوم نہ ہو اس وقت تک بینک کو یہ معلوم نہیں ہوسکتا کہ اسے مطلوبہ چیز پاکستانی روپے (یا کسی اور کرنسی) میں کتنے کی پڑے گی۔

اس مشکل کا آسان حل یہ ہے کہ بینک اپنے کلائنٹ سے بھی ڈالرز میں مرابحہ کرے یہ بالکل بے غبار صورت ہے کیونکہ بینک کو یہ معلوم ہوتا ہے کہ اس کو ایکسپورٹر کو کتنے ڈالرز دینے ہیں وہ اسی کی بنیاد پر کلائنٹ سے ڈالرز میں مرابحہ کرسکتا ہے البتہ جس دن بینک ڈالرز لے رہا ہو اس دن ڈالرز کے جتنے پاکستانی روپے بنتے ہیں وہ لے سکتا ہے۔

مرابحہ کے کاغذات

(Documents of Murabaha)

مرابحہ کے کاغذات

(Documents of Murabaha)

مرابحہ کا طریقۂ کار اجمالی اور تفصیلی طور پر ذکر کرنے کے بعد اب ہم ان ڈاکومینٹس کو ترتیب وار ذکر کرتے ہیں جو مرابحہ کی تکمیل میں استعمال ہوتے ہیں۔

ا۔ کلائنٹ کی درخواست: (Client's Application)

کلائنٹ کی طرف سے درخواست زبانی (Verbally) بھی ہوسکتی ہے اور تحریری (Written) بھی ہوسکتی ہے۔ عام طور پر کلائنٹ اپنے لیٹر ہیڈ (Letter Head) پر درخواست لکھ کر بھیجتا ہے جس میں وہ بتلاتا ہے کہ وہ کتنی رقم تک مرابحہ کی لمٹ حاصل کرنا چاہتا ہے۔

۲۔ کریڈٹ پروپوزل (Credit Proposal)

کلائنٹ کی درخواست پر غور کرنے کیلئے بینک اس کی مالی حیثیت

(Financial Status) کا جائزہ لیتا ہے اس عمل کو Credit Assesment کہتے ہیں ۔ یہ سارا جائزہ جس ڈاکومنٹ پر تیار ہوتا ہے ، اسے کریڈٹ پروپوزل (Credit Proposal) کہتے ہیں ۔ کریڈٹ پروپوزل بینک کا آر۔ ایم (Relationship Manager) تیار کرتا ہے ۔ چیف منیجر (Chief Manager) یا منیجر اسے منظور کر کے متعلقہ سربراہ (Head) کے پاس منظوری کے لئے بھیجتا ہے ۔

۳۔ جنرل ایگریمنٹ

(Genral Agreement or Facility Agreement)

اگر کلائنٹ کے مالی حالات اور اس کے نقد کے بہاؤ (Cash Flow) سے مطمئن ہو کر بینک اسکی درخواست منظور کر لے تو بینک اور کلائنٹ کے درمیان ایک جنرل ایگریمنٹ (اسے Facility Agreement بھی کہتے ہیں) وجود میں آتا ہے ۔ اس میں وہ تمام تفاصیل (Details) درج ہوتی ہیں ، جس کے مطابق آئندہ مرابحہ ہونا ہے ۔ مرابحہ کے ڈاکومینٹس میں یہ سب سے تفصیلی ڈاکومنٹ ہوتا ہے ۔

۴۔ لیٹر آف گارنٹی (Customer's Guarantee)

اگر کلائنٹ سپلائر خود متعین کر کے آئے تو اس صورت میں وہ اپنی ذاتی حیثیت (Personal capacity) میں بینک کو یہ گارنٹی دیتا ہے کہ اس کا متعین کردہ سپلائر مطلوبہ صفات وشرائط (Specifications & Conditions) کے مطابق سامان فراہم کریگا ۔ اس مقصد کیلئے جو ڈاکومنٹ استعمال ہوتا ہے ، اسے لیٹر آف گارنٹی (Letter of Guarantee) کہتے ہیں ۔

۵۔ایجنسی ایگریمنٹ (Agency Agreement)

جب بینک خود خریداری کرنے کے بجائے اسی کلائنٹ کو خریداری کا وکیل بنائے تو اس صورت میں ایجنسی ایگریمنٹ (Agency Agreement) کے نام سے ایک ڈاکومنٹ پر بینک اور کلائنٹ دونوں دستخط کرتے ہیں جس کے نتیجے میں کلائنٹ مطلوبہ سامان کی خریداری کے لئے بینک کا وکیل بن جاتا ہے۔

اس کے اندر وہ تمام ذمہ داریاں (Liabilities) ذکر کی جاتی ہیں جو کلائنٹ پر بینک کے وکیل ہونے کی حیثیت سے عائد ہوتی ہیں اور ایسا جملہ (Sentence) بھی مذکور ہوتا ہے جس سے واضح طور پر معلوم ہو رہا ہو کہ بینک کلائنٹ کو مطلوبہ سامان کی خریداری کے لئے وکیل بنا رہا ہے۔مثلاً اس طرح کا جملہ ہوتا ہے۔

With refrence to the Murabaha Facility Agreement dated .... We hereby appoint you as our agent to aquire for our account and benefits, goods of the description specified in the relevant local purchase order.

اس ڈاکومنٹ پر مطلوبہ سامان کی خریداری سے پہلے دستخط کرنا ضروری ہیں تاکہ کلائنٹ بینک کا ایجنٹ بن کر بینک کے لئے خریداری کرے۔اگر خریداری کے بعد یہ ایجنسی ایگریمنٹ کیا گیا تو گذشتہ خریداری کلائنٹ کی ذاتی خریداری (Personal Purchase) سمجھی جائیگی اور بینک اس سامان پر مرابحہ نہیں کر سکے گا۔

۶۔لوکل پرچیز آرڈر (Local Purchase Order)

کلائنٹ مارکیٹ سے مطلوبہ سامان خریدنے سے پہلے بینک کو بتلاتا ہے کہ اسے کیا سامان درکار ہے۔ یہ بتانے کے لئے جو ڈاکومنٹ استعمال ہوتا ہے اسے لوکل پرچیز آرڈر (Local Purchase Order) کہتے ہیں۔ لوکل پرچیز آرڈر کلائنٹ اپنے لیٹر ہیڈ (Letter Head) پر بنا کر بھیجتا ہے جس میں مطلوبہ سامان اور اس کی مقدار اور قیمت بھی درج ہوتی ہے۔ اسی لیٹر کے ساتھ وہ سپلائر کی کوٹیشن (Qutation) بھی بھیجتا ہے جس میں مطلوبہ سامان کے ریٹ (Rate) درج ہوتے ہیں۔

۷۔ مذکورہ نرخ پر خریداری کا اجازت نامہ:

(Bank's Instructions to the Agent)

کلائنٹ جب سپلائر کی کوٹیشن کے ساتھ لوکل پرچیز آرڈر بینک کو بھیجتا ہے تو بینک کو اگر یہ ریٹ مناسب معلوم ہوں تو وہ اس کے مطابق خریداری کی اجازت دیتا ہے۔ یہ اجازت بھی ایک ڈاکومنٹ کے ذریعہ ہوتی ہے۔

عام طور پر اس میں اس طرح کی عبارت درج ہوتی ہے۔

You are hereby instructed to execute the aforesaid purchase for and on our behalf.

۸۔خریداری کی تصدیق (Confirmation of purchase)

جب کلائنٹ بینک کے وکیل ہونے کی حیثیت سے مطلوبہ سامان خرید لیتا ہے تو وہ بینک کو اطلاع دیتا ہے کہ میں نے آپ کے ایجنٹ ہونے کی حیثیت سے یہ سامان خرید لیا ہے۔ اسے کنفرمیشن آف پرچیز کہا جاتا ہے۔

۹۔ ایجاب برائے خریداری (Offer to Purchase)

خریداری کی کنفرمیشن کے ساتھ ہی کلائنٹ بینک کو یہ آفر کرتا ہے کہ وہ اسے مطلوبہ سامان جنرل ایگریمنٹ میں طے شدہ شرائط (Conditions) کے مطابق فروخت کردے۔

عام طور پر کنفرمیشن اور آفر ٹو پرچیز کے کاغذات اکٹھے بھیجے جاتے ہیں اور بعض مرتبہ ان دونوں کے لئے صرف ایک ڈاکومنٹ بنایا جاتا ہے۔

۱۰۔ بینک کا قبول کرنا (Bank's Acceptance)

جب کلائنٹ بینک کو مطلوبہ سامان خریدنے کی آفر کرتا ہے تو بینک اس آفر کو قبول (Accept) کرتا ہے جس کی وجہ سے مرابحہ کا عقد (Contract) مکمل ہوجاتا ہے۔

کلائنٹ کی آفر کے بعد بینک کی طرف جلد از جلد Acceptance آنا ضروری ہے اور بہتر یہ ہے کہ کلائنٹ آفر کا ڈاکومنٹ بھیجنے سے پہلے بذریعہ فون بینک کو آفر کرکے بینک سے Acceptance لے لے، اور پھر اسی تاریخ کے مطابق آفر بھیج دے جس کے جواب میں بینک Acceptance کے ڈاکومنٹ پر دستخط کردے۔

چونکہ کنفرمیشن اور ایجاب وقبول (Offer & Acceptance) کے معاملات بنیادی نوعیت کے ہیں۔ اس لئے ان ڈاکومینٹس کے نمونے (Specimen) بھی دیئے جاتے ہیں۔

ہر بینک کے لئے ہو بہو انہی کے الفاظ کے ساتھ مذکورہ ڈاکومنٹس بنانا ضروری نہیں۔ صرف ایسے الفاظ ہونا ضروری ہیں جن سے وہ مفہوم ادا ہوجائے جو ان ڈاکومینٹس میں ذکر کردہ الفاظ سے ادا ہوجاتا ہے۔

نمونہ

(Part-I)

CONFIRMATION OF GOODS PURCHASED

Date_______________

Messrs:_____________

____

With reference to the Agency Agreement dated_____ and the Bank's Instructions contained in Exhibit,we hereby declare and certify that acting as your Agent, we have used the sum of Rs___________ credited to our account No._______ value________ paid by your goodselves to M/s________________ .and purchased on your behalf the Goods as detailed in Exhibit.

A sum of Rs.__________has been incurred for the purchase of the Goods. which are in my/our possession at the follwing address:_____________

____

Copies of bill/cash memo/invoice issued by M/s_____________________________ are attached.

For and on behalf of [Agent's name]

____

AUTHORISED SIGNATORY

(Part-II)

OFFER TO PURCHASE

I/We offer to purchase the above Goods from you for a price of Rs.__________(Rupees____________ ____________________only).

I/We undertake to pay the Purchase Price referred to above in lump sum on___________or in installments,if agreed by the Bank,as per the attached schedule (Exhibit).

For and on behalf of [Insert Customer's name]

____

AUTHORISED SIGNATORY

(Part-III)

BANK'S ACCEPTANCE

We have accepted your offer and have sold the above-mentioned Goods to you on the following terms and conditions.

1) The Purchase Price is Pak Rs.____________ (Rupees____________only)comprising cost incurred Rs.______________,plus profit Rs.______________ (Rupees____________________________________).

2) The Purchase Price stated above shall be payable in lump sum on_______ or in___________ installments, as per the attached schedule (Exhibit)

For and on behalf of the bank.

________________________ ________________________

AUTHORISED SIGNATORY AUTHORISED SIGNATORY

Date: Date:

۱۱۔ ادئیگی کا شیڈول

(Schedule of Payment of Purchase Price)

اس ڈاکومنٹ پرادائیگی کا طریقہ لکھا جاتا ہے کہ کلائنٹ یکمشت ادائیگی کریگا یا قسطوں (Installments) کی شکل میں کریگا۔ اگر قسطوں کی شکل میں کریگا تو ہر مہینے کی کونسی تاریخ کو قسط ادا کریگا وغیرہ۔

۱۲۔ پرومیسری نوٹ (Promissory Note)

یہ بھی ایک طرح کا ضمانت نامہ ہوتا ہے جس میں کلائنٹ وعدہ کرتا ہے کہ اپنے اوپر واجب الاداء قرض ادا کریگا۔ اس کا نمونہ درج ذیل ہے۔

PROMISSORY NOTE

Rs. ________________

KARACHI ___________

On demand, I/We,M/s ________________ Karachi, promise to pay ____________________________ or order the sum of Rs ________________ (Rupees

____

____)

for value consideration received.

Date: _____________ ____________________

Executant

۱۳۔سیکورٹی کے کاغذات (Documents of Security)

چونکہ بینک پرومیسری نوٹ کے علاوہ کلائنٹ سے اور بھی مختلف طرح کی ضمانتیں (Securities) لیتا ہے جن کی تفصیل ''عدم ادائیگی کا خطرہ'' ('' Risk of Default '') کے عنوان کے تحت گذر چکی ہے۔اسلئے ان کے ڈاکومینٹس کو بھی استعمال کیا جاتا ہے اگر چہ سیکورٹی کی بہت سی اقسام ہیں لیکن یہ ضروری نہیں کہ بینک ہر ٹرانزیکشن میں ہر قسم کی سیکورٹی لے بلکہ معاملے کی نوعیت (Nature of the Case) کو دیکھ کر اسی کے مطابق سیکورٹی لی جاتی ہے۔

مرابحہ کے ڈاکومینٹس پُر (Fill) کرنے کی ترتیب:

چونکہ مرابحہ کی ٹرانزیکشن سودی قرضے کی طرح نہیں ہے کہ ایک ساتھ سارے کاغذات پر دستخط کرواکر قرضہ جاری کر دیا جائے بلکہ اس میں مختلف اوقات میں مختلف معاملات ہو رہے ہوتے ہیں ، اسلئے انہی معاملات کی ترتیب سے مرابحہ کے ڈاکومینٹس پُر (Fill) کرنا چاہئے۔

اصل بات تو یہ ہے کہ مرابحہ کے ڈاکومینٹس اسی ترتیب سے پُر کئے جائیں ، جس ترتیب سے انہیں ذکر کیا گیا یعنی سب سے پہلے کلائنٹ کی درخواست آئے ، اس کے بعد کریڈٹ پروپوزل تیار ہو ، پھر جنرل اگریمنٹ پر بینک اور کلائنٹ دونوں کے دستخط ہوں ، اگر کلائنٹ سپلائر متعین کر کے آیا ہے تو لیٹر آف گارنٹی پر دستخط کرے ، پھر ایجنسی اگریمنٹ تیار کیا جائے۔(لیٹر آف گارنٹی پہلے تیار ہو یا ایجنسی اگریمنٹ ، اس سے کوئی فرق نہیں پڑتا) اس کے بعد کلائنٹ کی طرف سے لوکل پر چیز آرڈر دیا جائے

اور بینک کی طرف سے خریداری کا اجازت نامہ (ڈاکومنٹ نمبر ۷) دیا جائے۔

پھر جب کلائنٹ خریداری کر لے تو وہ بینک کو کنفرمیشن دے، اس کے ساتھ ساتھ مطلوبہ سامان خریدنے کیلئے آفر بھی کرے جسے بینک قبول (Accept) کرے اور پھر ادائیگی کا شیڈول تیار کیا جائے اور عدمِ ادائیگی کے خطرہ ('' Risk of Default '') کو دور کرنے کے لئے پرومیسری نوٹ اور دیگر سیکوریٹز کیلئے ڈاکومینٹس تیار کئے جائیں۔

لیکن اس ترتیب پر مکمل طور پر عمل کرنا ضروری نہیں بلکہ اس میں کچھ نہ کچھ تبدیلی بھی ہوسکتی ہے۔ اصولی طور پر مرابحہ کے ڈاکومینٹس کا دو مراحل (Stages) میں پُر ہونا ضروری ہے۔

پہلا مرحلہ:(First Stage)

پہلے مرحلے میں درج ذیل ڈاکومینٹس پر بینک یا کلائنٹ یا دونوں کے دستخط (جیسا مطلوب ہو) کرائے جاسکتے ہیں۔

۱۔ جنرل ایگریمنٹ(General/Facility Agreement)

۲۔ لیٹر آف گارنٹی(Letter of Guaranty)

۳۔ ایجنسی ایگریمنٹ(Agency Agreement)

۴۔ لوکل پرچیز آرڈر(Local Purchase Order)

۵۔ بینک کی طرف سے خریداری کا اجازت نامہ

(Bank's Instruction to the Agent)

۶۔ پرومیسری نوٹ (Promissory Note)

۷۔ سیکورٹی کے کاغذات (Documents of Security)

دوسرا مرحلہ: (Second Stage)

اس مرحلے کے بعد جب کلائنٹ خریداری کر لے تو اس وقت درج ذیل تین ڈاکومینٹس تیار کئے جائیں گے۔

۱۔ خریداری کی تصدیق (Confirmation of Purchase)

۲۔ ایجاب برائے خریداری (Offer to Purchase)

۳۔ بینک کا قبول کرنا (Bank's Acceptance)

اگر اس دوسرے مرحلے کے تمام ڈاکومینٹس مطلوبہ سامان کی خریداری سے پہلے تیار کر لئے گئے تو مرابحہ غلط ہو جائیگا۔ اس لئے اس میں بہت احتیاط کی ضرورت ہے۔ البتہ اگر خریداری کے وقت کلائنٹ کی طرف سے کسی ایسے شخص نے ان ڈاکومینٹس پر دستخط کرنے ہوں جس کا خریداری کے فوراً بعد ملنا مشکل ہو جیسے کمپنی کا ڈائریکٹر تو اس صورت میں اس بات کی گنجائش ہے کہ کنفرمیشن اور آفر کے ڈاکومینٹس پر ڈائریکٹر کے دستخط کروالئے جائیں لیکن یہ کاغذات کمپنی ہی کے پاس رہیں، بینک والوں کو ہرگز نہ دیئے جائیں پھر جس روز خریداری ہو، اسی روز انہیں پُر (Fill) کر کے اور اس دن کی تاریخ ڈال کر انہیں بینک کے حوالے کیا جائے اور پھر بینک اسی روز Acceptance کر لے تو ایسا کرنے کی بھی گنجائش ہے۔

امپورٹ مرابحہ میں :

گذشتہ ساری تفصیل لوکل مرابحہ سے متعلق تھی ، امپورٹ مرابحہ میں بنیادی اضافی چیز ایل ۔سی ہوتی ہے، اسلئے اس کے ڈاکومینٹس تیار کرنے کی ترتیب وہی ہے جو لوکل مرابحہ میں گذری البتہ جنرل اگریمنٹ ہونے کے بعد جب ایل سی کھولی جائے تو اس کے ساتھ ہی ایجنسی اگریمنٹ کرنا ضروری ہے ۔اگر ایل ۔ اسی کھولنے کے بعد ایجنسی اگریمنٹ کیا گیا تو بینک اس سامان میں مرابحہ نہیں کرسکتا ۔

سوالات وجوابات

سوالات وجوابات

مرابحہ کے طریقۂ کار سے متعلق ضروری تفصیل ذکر کرنے کے بعد اب ان سوالات اور ان کے جوابات کو ذکر کیا جاتا ہے جو عام طور پر ایک عام آدمی کے ذہن میں پیدا ہوتے ہیں اور حقیقت سے باخبر نہ ہونے کی وجہ سے بعض غلط فہمیوں کا باعث بنتے ہیں۔

مرابحہ اور عام بیع میں فرق

سوال نمبر ا:

مرابحہ اور عام بیع (Sale) میں کیا فرق ہے؟

جواب:

مرابحہ کے اندر یہ ضروری ہے کہ بیچنے والا شخص یہ بتلائے کہ اس سامان پر میری اتنی لاگت آئی ہے اور میں اس پر اتنا نفع رکھ کر آپ کو بیچ رہا ہوں جبکہ عام بیع (جسے عربی میں عقد مساومہ کہتے ہیں) میں یہ تفصیل بتلانا ضروری نہیں۔

کیا یہ کان کو اِدھر کے بجائے اُدھر سے پکڑنے والی بات ہے؟

سوال نمبر۲:

کلائنٹ سودی قرضہ حاصل کرے یا کسی اسلامی بینک سے مرابحہ حاصل کرے، دونوں صورتوں میں نتیجہ ایک ہی نکلتا ہے مثلاً بینک سے سو روپے قرض لے اور اس پر دس روپے سود دے یا اسلامی بینک سے سو روپے کی چیز مرابحہ کے ذریعے لے اور اسے ایک سو دس روپے واپس کرے، اس کے لئے دونوں برابر ہیں تو پھر ایک معاملہ جائز اور دوسرا ناجائز کیوں؟ کیا یہ کان کو ادھر کے بجائے اُدھر سے پکڑنے والی بات نہیں۔

جواب:

اگر صرف نتیجہ پر نگاہ رکھی جائے اور دونوں معاملات کی حقیقت پر غور نہ کیا جائے تو بظاہر دونوں معاملات میں فرق نظر نہیں آتا لیکن دونوں معاملات کو گہری نظر سے دیکھنے کے بعد دونوں میں واضح فرق نظر آتا ہے۔

اس فرق کو بیان کرنے سے پہلے یہ ذکر کرنا ضروری ہے کہ کوئی سے دو معاملات کا محض نتیجہ ایک جیسا ہونے کا ہرگز یہ مطلب نہیں ہوتا کہ ان دونوں کے درمیان کوئی فرق نہ ہو اور ان کا شرعی حکم بھی ایک ہو۔ اس بات کو درج ذیل دو مثالوں سے سمجھا جا سکتا ہے:

۱۔ایک شخص کوئی جانور ذبح کرتا ہے لیکن ذبح کرتے وقت اللہ کا نام نہیں لیتا اس کے برعکس دوسرا مسلمان اللہ تعالیٰ کا نام لیکر جانور ذبح کرتا ہے پھر دونوں کو کاٹ کر مارکیٹ میں فروخت کرنے کے لئے لایا جاتا ہے اب دیکھنے میں تو دونوں قسم کے گوشت

میں کوئی فرق نظر نہیں آتا اور ان دونوں کا نتیجہ ایک ہے لیکن اس پورے معاملے کو جاننے والا انسان یہی کہے گا کہ پہلے جانور کا گوشت حرام ہے جبکہ دوسرے جانور کا گوشت حلال ہے۔

۲۔ ایک شخص کسی عورت سے بدکاری کرتا ہے اور اس کے نتیجے میں ایک بچہ پیدا ہوتا ہے جبکہ دوسرا شخص دو گواہوں کی موجودگی میں کسی عورت سے نکاح کرتا ہے اور اس کے بعد اس کا بچہ پیدا ہوتا ہے اس مثال میں اگرچہ نتیجہ دونوں کا ایک ہے لیکن اصل واقعے کو جاننے والا ہر مسلمان پہلے معاملے کو ناجائز اور حرام کہے گا جبکہ دوسرے عقد کو جائز قرار دیگا۔

اس طرح کی اور بہت سی مثالیں ہیں جن سے واضح طور پر معلوم ہوتا ہے کہ محض دو معاملات کا نتیجہ کے اعتبار سے یکساں ہوجانے کا ہرگز یہ مطلب نہیں ہوتا کہ دونوں کا شرعی حکم ایک ہو۔

مذکورہ دو مثالیں عام معاملات کی تھیں ، اب ہم تجارتی معاملے کی ایک ایسی مثال ذکر کرتے ہیں جو سودی معاملے اور مرابحہ سے بہت زیادہ ملتی جلتی ہے اور اس سے اصل حقیقت بالکل واضح ہوجائیگی ، ان شاء اللہ۔

زید کو سو روپے کی ضرورت ہے وہ خالد سے قرض مانگتا ہے خالد کہتا ہے کہ میں تمہیں سو روپے کا قرض اس شرط پر دیتا ہوں کہ تم مجھے ایک سو پانچ روپے ایک ماہ بعد واپس کروگے ، زید مذکورہ شرط پر سو روپے قرض لیتا ہے ، بکر کو بھی سو روپے کی ضرورت ہے وہ احمد سے یہ رقم مانگتا ہے احمد اس سے پوچھتا ہے کہ آپ کو اس رقم کی کیوں ضرورت ہے بکر بتلاتا ہے کہ میرے گھر میں مہمان آئے ہوئے ہیں ان کے لئے پھل خریدنے ہیں ، احمد اسے نقد رقم دینے کے بجائے بازار سے سو روپے کے پھل خریدتا ہے اور بکر کے ہاتھ ایک سو پانچ روپے میں بیچ دیتا ہے۔

مذکورہ بالا دونوں معاملات میں نتیجہ ایک ہے یعنی جس طرح پہلے معاملے کے نتیجے میں زید پر خالد کا ایک سو پانچ روپے قرض واجب ہوا ہے، اسی طرح دوسرے معاملے کے نتیجے میں بھی بکر پر احمد کا ایک سو پانچ روپے قرض واجب ہوا ہے لیکن شرعی نقطۂ نظر سے ان دونوں میں بہت بڑا فرق ہے۔

پہلی صورت میں زید نے سو روپے کا قرض اس شرط پر دیا ہے کہ خالد اسے اس کے بدلے ایک سو پانچ روپے دینے کا پابند ہوگا، یہ معاملہ سودی قرضے کا ہے جبکہ دوسری صورت میں بکر نے احمد کو کوئی قرضہ نہیں دیا بلکہ سو روپے کا سامان مارکیٹ سے خرید کر ایک سو پانچ روپے کے بدلے فروخت کیا ہے، یہ معاملہ بیع (Sale) کا ہے ظاہر ہے کہ کم قیمت پر کوئی چیز خرید کر زیادہ قیمت پر بیچنا جائز ہے۔ مارکیٹ میں بیٹھا دوکاندار بھی یہی کرتا ہے کہ کم قیمت پر سامان خرید کر زیادہ قیمت پر بیچ کر نفع کماتا ہے جبکہ پہلی صورت میں سو روپے کا قرضہ دے کر اس پر پانچ روپے سود وصول کیا گیا ہے جو کہ حرام ہے۔

چونکہ سودی قرض اور بیع دونوں معاملات کا نتیجہ ایک ہی نکلتا ہے (اگرچہ دونوں معاملات کی حقیقت بالکل مختلف ہے) اسلئے مشرکین مکہ نے سود کی حرمت نازل ہونے پر اعتراض کیا کہ:

انّما البیع مثل الربوٰ

بیع بھی سود کی طرح ہے۔

یعنی نتیجہ کے اعتبار سے سود اور بیع (خرید وفروخت) میں کوئی فرق نظر نہیں آتا ،اس کے جواب میں اللہ تعالیٰ نے ارشاد فرمایا:

احلّ اللّٰہ البیع و حرم الربوا

اللہ تعالیٰ نے بیع کو حلال قرار دیا ہے اور سود کو حرام کیا ہے۔

یعنی اگرچہ نتیجہ دونوں کا ایک ہے لیکن چونکہ دونوں کی اصل حقیقت میں بہت بڑا فرق ہے اس لئے بیع تو حلال ہے جبکہ سود حرام ہے۔

مرابحہ بھی بیع کی ایک قسم ہے لہذا یہ بھی مذکورہ بالا قرآنی حکم میں داخل ہونے کی وجہ سے حلال ہے جبکہ سودی قرض کا لین دین حرام ہے اگرچہ دیکھنے میں دونوں کا نتیجہ ایک ہی نظر کیوں نہ آئے۔

کیا اسلامی بینک خرید وفروخت کا کام بھی کرتا ہے؟

سوال نمبر۳:

اگر مرابحہ بیع (Sale) کی ایک قسم ہے تو اس کا مطلب یہ ہوا کہ اسلامی بینک اشیاء کی خرید وفروخت کا کام بھی کرتا ہے حالانکہ بینک کی حقیقت یہ ہے کہ:

Bank deals in documents only.

بینک صرف کاغذی کارروائی کی حد تک معاملات میں دخیل ہوتا ہے۔

تو ہم یہ کیسے تسلیم کرلیں کہ کاغذی کارروائی سے بڑھ کر اشیاء کی خرید وفروخت کا معاملہ بھی کرتا ہے۔

جواب:

مذکورہ بالا حقیقت روایتی بینک (Conventional Bank) کی ہے، اسلامی بینک کی نہیں، اسلامی بینک کو اس سے بڑھ کر خرید وفروخت کا کام بھی کرنا پڑتا ہے چنانچہ مرابحہ میں اسلامی بینک سامان مارکیٹ سے خرید کر کلائنٹ کو فروخت کرتا ہے۔

کیا خرید وفروخت کیلئے باقاعدہ دوکان ہونا ضروری ہے؟

سوال نمبر ۴:

جو شخص اشیاء کی خرید وفروخت کا کام کرتا ہے ہم دیکھتے ہیں کہ کسی بڑی مارکیٹ سے سامان خرید کر لاتا ہے اسے اپنی دوکان میں رکھتا ہے پھر دوکان کھول کر بیٹھتا ہے اور آنے والے گاہکوں کو سامان بیچتا ہے جبکہ یہ سب کچھ اسلامی بینک میں نظر نہیں آتا بلکہ ایک اسلامی بینک بھی اندر سے ویسا ہی نظر آتا ہے جیسا روایتی بینک ہوتا ہے تو ہم یہ کیسے تسلیم کرلیں کہ اسلامی بینک خرید وفروخت کا کام بھی کرتا ہے؟

جواب:

پہلی بات تو یہ ہے کہ سامان خرید کر آگے بیچنے کے لئے شرعاً یہ ضروری نہیں کہ اس کے لئے باقاعدہ دوکان بنائی ، بلکہ اس کے بغیر بھی اگر کوئی شخص بیع (Sale) کی شرائط پوری کرتے ہوئے کوئی سامان خرید کر آگے فروخت کرتا ہے تو اس کا یہ عمل جائز ہے مثلاً زید کی باقاعدہ کوئی دوکان تو نہیں لیکن اس سے جب کوئی شخص کوئی چیز خریدنے کی خواہش ظاہر کرتا ہے تو وہ اسے کہتا ہے کہ میں مارکیٹ سے یہ چیز خرید کر لاؤں گا اور پھر اس پر اتنا نفع رکھ کر تمہیں بیچ دوں گا پھر بعد میں زید مطلوبہ چیز خرید کر متعلقہ شخص کو بیچ دیتا ہے تو اس کا یہ عمل ناجائز نہیں بشرطیکہ وہ بیع (Sale) سے متعلق شرعی احکام کو پورا کرے ، لہٰذا اگر اسلامی بینک کلائنٹ کے مطالبے پر مارکیٹ سے سامان خرید کر اس پر متعین نفع رکھ کر مرابحہ کرتا ہے تو اس کا یہ عمل بھی جائز ہے۔

دوسری بات یہ ہے کہ عام دوکانوں سے عام طور پر سینکڑوں یا ہزاروں روپے تک کی خریداری ہوتی ہے اور ایک دوکان کے پاس ایک طرح کی اشیاء ہوتی ہیں جیسے

کلاتھ مرچنٹ ، شو ہاؤس ، ریڈی میڈ گارمنٹس اور میڈیکل اسٹور وغیرہ کی الگ الگ دوکانیں ہوتیں ہیں اور ہر ایک پر صرف متعلقہ سامان دستیاب ہوتا ہے جبکہ اسلامی بینک سے فائنانس حاصل کرنے والے کلائنٹ لاکھوں اور کروڑوں روپے تک کی خریداری کرتے ہیں اور مختلف کلائنٹس کو مختلف طرح کا سامان خریدنا ہوتا ہے کیونکہ سارے کلائنٹس کا کاروبار ایک جیسا نہیں ہوتا ، لہذا اگر اسلامی بینک کو پہلے سے سامان خرید کر اپنے پاس رکھنے کا پابند بنایا جائے تو اس کا یہ مطلب ہوگا کہ مرابحہ کی سہولت فراہم کرنے کے لئے ہر اسلامی بینک اربوں بلکہ کھربوں کا سپر اسٹور قائم کرے ، ظاہر ہے کہ اس طرح کرنا تقریباً ناممکن ہے۔

بینک مطلوبہ سامان خود کیوں نہیں خریدتا؟

سوال ۵:

اگر بینک پہلے سے سامان خرید کر اپنے پاس نہیں رکھ سکتا تو اتنا ضرور کرنا چاہیے کہ جب کوئی کلائنٹ اس کے پاس مرابحہ حاصل کرنے کے لئے آئے تو خود مارکیٹ سے سامان خرید کر کلائنٹ کو مرابحہ پر دے جبکہ آج کل یہ ہو رہا ہے کہ اسی کلائنٹ کو کہا جاتا ہے کہ بازار سے مطلوبہ سامان خرید لو ہم ادائیگی کر دیں گے۔ کیا یہ طریقہ درست ہے؟ اور کیا یہ طریقہ کنوینشنل بینکوں جیسا نہیں؟

جواب:

بہتر تو یہی ہے کہ بینک خود مارکیٹ سے سامان خریدے یا کلائنٹ کے علاوہ کسی دوسرے شخص کو خریداری کا وکیل بنائے لیکن درج ذیل وجوہ کی بنیاد پر بینک کے لئے عام حالات میں ایسا کرنا آسان نہیں ہوتا۔

(۱) جو کلائنٹ مرابحہ کے ذریعے سامان لینے کیلئے آتا ہے وہ اپنی مطلوبہ ترجیحات اور صفات (Specifications) کے مطابق سامان حاصل کرنا چاہتا ہے۔بینک کے پاس اس سامان کی سمجھ بوجھ رکھنے والے ماہرین نہیں ہوتے تو بینک یہ رسک لینے کے بجائے کہ پہلے وہ خود سامان خریدے اوراس کے لینے کے بعد کلائنٹ کہہ دے کہ یہ میری بیان کردہ صفات (Specification)اور ترجیحات کے مطابق نہیں اور پھر بینک کو وہ چیز واپس کرنی پڑے۔لہذا بینک اسی شخص کو خریداری کا وکیل بنادیتا ہے۔

(۲) اگر بینک خود خریداری کرتا ہے تو پھر خریداری کی انوائس (Invoice) بھی بینک کے نام آئیگی تو اس پر ٹیکس لاگو ہوگا جس کی وجہ سے مطلوبہ سامان کی قیمت بڑھ جائیگی اور اسلامی بینک کنوینشنل بینک کا مقابلہ نہیں کر سکے گا۔اس کی تفصیل ''مطلوبہ سامان کی خریداری'' کے ذیل میں گذر چکی ہے۔

ان مشکلات کی وجہ سے بینک براہ راست خریداری نہیں کرتا اور اسے اس بات کی اجازت دی گئی ہے کہ وہ کلائنٹ کو خریداری کا وکیل بنائے۔

اسلامی بینک سے مرابحہ حاصل کرنے والا شخص جب مارکیٹ سے مطلوبہ سامان خریدنے جاتا ہے تو وہ اپنے لئے نہیں خریدتا بلکہ بینک کے لئے خریدتا ہے چنانچہ اس خریداری کے بعد وہ سامان کا مالک نہیں بنتا بلکہ اس کا مالک بینک ہوتا ہے پھر جب تک وہ مطلوبہ سامان بینک سے خرید نہ لے اس وقت تک وہ سامان بینک کے رسک (Risk) میں رہتا ہے۔

جبکہ کنوینشنل بینک کے ذریعے اگر کوئی سامان خریدا جائے تو وہ شروع ہی سے کلائنٹ کی ملکیت میں آتا ہے کیونکہ وہاں سامان کا خریدار کلائنٹ ہوتا ہے، بینک نہیں ہوتا، بینک محض کلائنٹ کو قرض دیتا ہے۔اب اگر یہ کنوینشنل بینک مطلوبہ رقم براہِ راست

کلائنٹ کو دیتا ہے تو اس کا قرض ہونا بالکل واضح ہے اور اگر سپلائر کو ادائیگی کرتا ہے تو اس کا مطلب یہ ہوگا کہ کلائنٹ نے سپلائر سے اپنے لئے خریداری کی۔اس کی ادائیگی خود کرنے کے بجائے بینک کی طرف منتقل (Transfer) کردی بینک نے کلائنٹ کی طرف سے ادائیگی کر کے اس سے زیادہ رقم (اصل رقم بمعہ اضافہ) وصول کی، شرعی نقطہ نظر سے اس کی وضاحت اس طرح ہوگی کہ جب کلائنٹ نے مارکیٹ سے سامان خریدا تو اس پر اس سامان کی قیمت قرض ہوگئی جب کنوینشنل بینک نے اسکا یہ قرض سپلائر کو ادا کیا تو بینک کی اتنی رقم کلائنٹ کے ذمہ قرض ہوگئی ہے(۱) (اس کی واضح مثال ''کریڈٹ کارڈ'' کہ اس میں بھی کارڈ ہولڈر اپنے لئے خریداری کرتا ہے اور بینک اس کی طرف سے سپلائر کو ادائیگی کرتا ہے جو کہ کارڈ ہولڈر پر قرض ہوجاتی ہے) اور بینک یہ قرض اس شرط پر دیتا ہے کہ کلائنٹ اس پر کچھ اضافے کے ساتھ واپس کریگا۔یہی سود ہے جو کہ حرام ہے۔

اسلامی بینک میں چونکہ خریدار بینک ہوتا ہے اسلئے بینک کی طرف سے سپلائر کو محض قیمت کی ادائیگی سے کلائنٹ کے ذمہ کوئی قرض واجب نہیں ہوتا بلکہ خریداری کے بعد جب اسلامی بینک کلائنٹ کو نفع کے ساتھ مطلوبہ سامان فروخت کرتا ہے تو یہ قیمت کلائنٹ پر بینک کا قرض ہوتی ہے جسے وہ قسطوں میں (یا یکمشت) ادا کرتا ہے۔

خلاصہ یہ ہے کہ اگرچہ پسندیدہ اور بہتر طریقہ یہی ہے کہ بینک خود خریداری کرے یا کلائنٹ کے علاوہ کسی اور کو خریداری کا وکیل بنائے لیکن کسی مجبوری کی وجہ سے کلائنٹ کو خریداری کو وکیل بنائے تو اس کی بھی گنجائش ہے اور پھر بھی یہ طریقہ کنوینشنل بینک کے سودی معاملے سے مختلف ہے۔

---

(۱) کیونکہ یہ عقد حوالہ (Transfer) ہے اور عقد حوالہ میں جب محال علیہ (Payer) محیل (Transferor) کی طرف سے محال (Transferee) کو قرض ادا کرتا ہے تو وہ محیل پر قرض ہوتا ہے۔

کیا مرابحہ کرنے سے پہلے ضمانات (Collaterals) لی جاسکتی ہیں؟

سوال ۶:

اسلامی بینک کا کلائنٹ کے ذمہ قرض تو مرابحہ ہونے کے بعد ہوتا ہے لیکن وہ شروع ہی سے کلائنٹ سے مختلف ضمانات (Collaterals) جیسے رھن (Pledge) وغیرہ لے لیتا ہے تو کیا ایسا کرنا شرعاً جائز ہے؟

جواب:

فقہاء کرام نے اسکی اجازت دی ہے کہ اگر ایک شخص دوسرے سے کہتا ہے کہ میں تم کو اتنی رقم قرض دونگا بشرطیکہ تم ابھی میرے پاس رہن رکھواؤ تو ایسا کرنا جائز ہے۔(۱)

اسکا مطلب یہ ہوا کہ شرعاً اس بات کی گنجائش ہے کہ مقروض پر قرض واجب ہونے سے پہلے اس سے قرض کی ادائیگی کے لئے ضمانت لی جائے۔ مرابحہ ہونے کے بعد کلائنٹ بھی بینک کا مقروض (Debtor) ہوجاتا ہے لہذا اسکی بنیاد پر مرابحہ کے اندر بھی یہ اجازت دی گئی ہے کہ بینک مرابحہ کا عقد کرنے سے پہلے اپنے کلائنٹ سے ضمانت (Collateral) لے سکتا ہے۔

مزید برآں بینکوں کے ذریعے مرابحہ کے معاملات میں عملیت پسندی کا تقاضہ بھی یہی ہے کہ ضمانات پہلے لے لی جائیں۔ بصورت دیگر منظورشدہ Limit کے ذیل میں کئے جانیوالے ہر معاملے کے وقت ضمانت لینے اور اس سے متعلق قانونی کاروائی کرنا دونوں فریقوں کے لئے باعث دقت ہوگا۔ اگر کلائنٹ بر وقت ضمانت نہ

---

(۱) بدائع الصنائع ج۶ ص ۱۴۲، حاشیۃ الدسوقی علی الشرح الکبیر ج۳ ص ۲۴۵۔

دے یا ٹال مٹول سے کام لے تو بینک کے لئے سامان رکھنے کا بندوبست کرنا اور اس کو دیگر ذرائع سے فروخت کرنیکی اضافی ذمہ داری بھی اپنے سر لینا ہوگی۔ ہونے کو تو یہ کام ہو جائیں گے لیکن اسلامی بینکوں کے انتظامی اخراجات سودی بینکوں کے مقابلے میں بڑھ جائیں گے۔ اس کے سبب یا تو ان بینکوں کی شرح منافع کم ہو جائیگی یا ان کو مسابقت کی خاطر یہ اس حد تک بڑھانا پڑے گی کہ مرابحہ کی سہولت حاصل کرنیوالے کلائنٹ مروجہ شرح سود سے زیادہ منافع دیں جو ان کیلئے اسلامی بینکاری کی کشش کو ختم نہیں تو کم کرنے کا باعث تو ضرور ہوگا۔

کیا شرح سود کو معیار (Benchmark) بنانا جائز ہے؟

سوال ۷:

آجکل اسلامی بینک مرابحہ فنانس میں شرح سود (Interest Rate) جیسے پاکستان میں کائبور (KIBOR) کو بنیاد بنا کر فنانس دیتا ہے اور کنوینشنل بینک بھی ایسا ہی کرتا ہے؟ تو کیا اسلامی بینک کے لئے ایسا کرنا جائز ہے؟

جواب:

گذشتہ تفصیل سے یہ بات معلوم ہوگئی کہ اسلامی بینک کا مرابحہ کے ذریعے فنانس کرنے کا مطلب یہ ہے کہ وہ ایک چیز کم قیمت پر خرید کر زیادہ قیمت پر فروخت کرتا ہے لہذا مرابحہ فنانس میں شرح سود کو درمیان میں لانے کا مطلب یہ ہوگا کہ اسلامی بینک نے سامان کی فروختگی میں نفع متعین کرنے کے لئے شرح سود (Interest Rate) کو معیار (Bench Mark) بنایا۔

بلاشبہ اسلامی بینک کیلئے اپنے نفع کے تعین کیلئے شرح سود کو معیار (Bench Mark) بنانا پسندیدہ نہیں کیونکہ سطحی نظر سے دیکھنے والا شخص ان دونوں کے درمیان فرق

نہیں سمجھ پاتا۔لیکن یہ بھی حقیقت ہے کہ اگر ایک بیع کے اندر اسکی تمام شرائط پوری کر دی جائیں تو محض نفع کے تعین کے لئے شرح سود کو بینچ مارک کے طور پر استعمال کرنے سے عقد ناجائز نہیں ہوتا۔

اسے بذریعہ مثال اس طرح واضح کیا جا سکتا ہے، زید اور خالد دو بھائی ہیں۔ زید لوگوں کو سودی قرضے دیتا ہے جبکہ خالد کی گارمنٹس کی دکان ہے۔زید کا طریقہ یہ ہے کہ اگر کوئی شخص اس سے قرضہ مانگے تو وہ یہ قرضہ اس شرط پر دیتا ہے کہ مقروض اسے ہر سو روپے پر دس (۱۰) روپے سود دیگا۔

خالد کہتا ہے کہ میں اپنے گارمنٹس کے کاروبار میں کم از کم اتنا نفع حاصل کروں گا جتنا میرا بھائی سود لیتا ہے چنانچہ وہ اپنی اشیاء پر دس فیصد نفع لیکر آگے فروخت کرتا ہے مثلاً اگر کسی چیز کی لاگت سو روپے ہے تو وہ اسے ایک سو دس روپے میں فروخت کرتا ہے۔

اگر چہ خالد کیلئے ایسا کرنا پسندیدہ نہیں لیکن اگر وہ خرید وفروخت کی تمام شرائط پوری کر لیتا ہے تو محض اس وجہ سے اس کے کاروبار کو ناجائز نہیں کہا جائیگا کہ اس نے اپنے سامان پر اس شرح سے نفع کیوں لیا جس شرح سے اس کے بھائی نے دیئے گئے قرضے پر سود لیا۔اسی طرح اگر اسلامی بینک مرابحہ میں اسی شرح سے نفع لیتا ہے۔جس شرح سے کنوینشنل بینک سودی قرضے پر سود وصول کرتا ہے تو محض اتنی مشابہت کی وجہ سے مرابحہ ناجائز نہیں ہوگا۔البتہ چونکہ یہ مشابہت پسندیدہ نہیں، اسلئے اسے بھی ختم کرنے کی کوشش کرنی چاہئے۔

لیکن یہاں ایک بات سمجھنے کی ضرورت ہے، وہ یہ کہ اسلامی بینکوں کی حیثیت عام دکانداروں کی سی نہیں ہوتی کہ جس کے جی میں جو آئے، وہ اتنا نفع لیکر سامان فروخت

کرے بلکہ یہ ایک بہت بڑا مالیاتی ادارہ (Financial Institution) ہوتا ہے اس کیلئے ضروری ہے کہ کسی فنانس میں نفع کی شرح متعین کرنے کیلئے کسی نہ کسی فارمولے کو بنیاد بنائے۔ چونکہ اس وقت مارکیٹ میں کنوینشنل بینکوں کی کثرت ہے، اور انکے لئے مارکیٹ فنانس کا فارمولہ بینکوں کی باہمی شرح سود جیسے کائبور کی بنیاد پر بنایا گیا ہے۔ فی الحال اسلامی بینک اسی کو استعمال کررہے ہیں۔(۱)

تاہم اگر اسلامی بینکوں کی تعداد اتنی ہوجائے کہ وہ اپنی ایک مارکیٹ بنائیں اوراس میں شرعی اصولوں کی بنیاد پر ایک دوسرے کو نفع دینے کی کوئی ایسی صورت بن جائے کہ اس نفع کی شرح کو اسلامی بینکوں کی فنانس کیلئے معیار (Bench Mark) بنایا جا سکے تو اس وقت اسلامی بینک اس قابل ہو جائیں گے کہ سودی شرح (Interest Rate) سے نجات حاصل کرکے اسلامی شرح نفع کی بنیاد پر فنانس کریں۔اس کا ایک طریقہ یہ ہوسکتا ہے کہ اسلامی بینک اور مالیاتی ادارے اپنی انٹر بینک مارکیٹ تشکیل دیں جو اسلامی اصولوں پر مبنی ہو، اس مقصد کے حصول کیلئے ایک مشترکہ شعبہ بنایا جاسکتا ہے جو کہ حقیقی اثاثوں پر مبنی قابل تبادلہ دستاویز (Transferable Documents) میں سرمایہ کاری (Investment) کرے جیسے اجارہ کی بنیاد پر۔ مثلاً مختلف اسلامی بینکوں نے اپنے جو جامد اثاثۂ جات (Fixed Assets) اجارے پر دیئے ہوں، وہ ان کے صکوک (Sukook) جاری کریں، ان صکوک کی خرید وفروخت ان اثاثوں کی مالیت کی بنیاد پر ہو، جو ان کی پشت پر ہیں، ان کا تعین

---

(۱) اگر کوئی بینک KIBOR+3% کے ساتھ فنانس کرتا ہے تو اس کا مطلب یہ ہے کہ کراچی کے کنوینشنل بینک جس طرح شرح سود پر ایک دوسرے کو قرضہ دیتے ہیں، اس میں مزید تین فیصد کا اضافہ کرکے اس بینک نے اپنے کلائنٹ کو قرضہ دیا۔

وقفے وقفے سے (From time to time) کیا جاسکتا ہے۔ یہ صکوک قابل انتقال (Transferable) ہوں گے، جن بینکوں کے پاس ضرورت سے زیادہ نقد رقم (Liquidity) ہوگی، وہ انہیں خرید سکیں گے، اور جب انہیں دوبارہ نقد رقم کی ضرورت ہوگی تو انہیں بیچ سکیں گے۔ اس طرح ایک انٹر بینک مارکیٹ وجود میں آجائیگی اور ان صکوک کی مروجہ قیمت کو مرابحہ اور اجارہ وغیرہ میں نفع کے تعیین کے حوالے کے طور پر استعمال کیا جاسکے گا۔

کیا نفع کی تعیین میں مدت کو بنیاد بنایا جاسکتا ہے؟

سوال ۸:

اگر کوئی شخص کنوینشنل بینک سے قرضہ حاصل کرے تو اگر کم مدت کے لئے ہو تو تھوڑا سود لگتا ہے جتنی مدت بڑھتی جاتی ہے، سود کی مقدار میں بھی اسی حساب سے اضافہ ہو جاتا ہے اور اسلامی بینک میں بھی یہی ہوتا ہے کہ اگر کم مدت مثلاً تین ماہ کے لئے مرابحہ لیا جائے تو بینک کم نفع لیتا ہے اور اگر زیادہ مدت کے لئے مثلاً چھ ماہ کے لئے مرابحہ لیا جائے تو بینک زیادہ نفع لیتا ہے۔ تو سوال یہ ہے کہ کیا نفع کے تعین میں اسطرح مدت کو بنیاد بنایا جاسکتا ہے؟ کیا اسطرح یہ معاملہ سودی بینکوں کے معاملات کے مشابہ نہیں ہو جاتا؟

جواب:

بنیادی طور پر اس مسئلے کا تعلق اس بات سے ہے کہ کیا نقد کے مقابلے میں ادھار کی صورت میں زیادہ قیمت لگائی جاسکتی ہے یا نہیں؟

ائمہ اربعہ (امام ابوحنیفہ، امام مالک، امام شافعی اور امام احمد بن حنبل رحمہم

اللہ)، جمہور فقہاء کرام اور محدثین عظام کی رائے یہ ہے کہ نقد کے مقابلے میں ادھار کی صورت میں زیادہ قیمت وصول کرنا درج ذیل شرائط کے ساتھ جائز ہے۔(۱)

(۱)ادائیگی کی مدت متعین ہو۔

(۲)بیچی جانے والی چیز کی قیمت متعین ہو۔

(۳)ادائیگی کی مدت اور بیچی جانے والی چیز کی قیمت اسی مجلس میں متعین ہو جائے جس مجلس میں اسے بیچا جا رہا ہے۔

(۴)ادائیگی میں معینہ مدت سے تاخیر کی وجہ سے بیچی جانے والی چیز کی قیمت میں اضافہ نہ کیا جائے۔

اور اسکے جائز ہونے کی عقلی دلیل یہ ہے کہ شرعاً نفع لینے کی کوئی شرح مقرر نہیں لہذا اگر کوئی شخص ایک چیز نقد کی صورت میں ایک سو روپے کی جبکہ ادھار کی صورت میں ایک سو دس روپے کی فروخت کرتا ہے تو اس کے لئے یہ بھی جائز ہے کہ نقد کی صورت میں بھی ایک سو دس روپے کے بدلے فروخت کرے بشرطیکہ کوئی دھوکہ دہی وغیرہ نہ ہو تو جب وہ نقداً اپنی چیز ایک سو دس روپے میں فروخت کر سکتا ہے تو اس کے لئے ادھار کی صورت میں ایک سو دس روپے کے بدلے فروخت کرنا بھی جائز ہوگا بشرطیکہ وہ مندرجہ بالا شرائط کی پابندی کرے۔

اس تفصیل سے یہ بات معلوم ہوگئی کہ اسلامی بینک اگر تین ماہ کے ادھار پر مرابحہ کرتا ہے اس صورت میں بھی اتنا نفع لے سکتا ہے جتنا وہ چھ ماہ کے مرابحہ پر لیتا

---

(۱)ملاحظہ فرمائیے: جامع الترمذی، کتاب البیوع، حدیث: ۱۳۳۱، مصنف عبدالرزاق، ج:۸، ص:۱۳۶، المبسوط للسرخسی، ج:۱۳، ص:۸ حاشیۃ الدسوقی ج۳ ص۵۸، المجموع شرح المھذب ج۶ ص۲۲، المغنی لابن قدامۃ ج۶ ص۳۳۲۔

ہے بلکہ نقد مرابحہ (Spot Murabaha) کے اندر بھی اتنا نفع لینا جائز ہے جتنا چھ ماہ کے مرابحہ پر لیا جاتا ہے (بشرطیکہ مذکورہ بالا شرائط پائی جائیں) لیکن چونکہ اسلامی بینک بھی بینکنگ مارکیٹ کا ایک حصہ ہے، اسلئے وہ مرابحہ میں نفع متعین کرتے وقت یہ بات پیش نظر رکھتا ہے کہ اگر کلائنٹ کسی کنوینشنل بینک سے سودی قرضہ فلاں مدت کے لئے حاصل کرے تو اسے کتنا سود دینا پڑیگا، اتنا ہی نفع رکھ کر اسے مرابحہ پر سامان فروخت کردیا جاتا ہے، اسلئے کہ اگر یہ بات پیش نظر نہ رکھی جائے تو اسلامی بینک کے نفع کا ریٹ کنوینشنل بینک کی شرح سود سے زیادہ ہوگا یا کم ہو جائیگا۔ اگر زیادہ ہو جائے تو اسلامی بینک مارکیٹ کا مقابلہ (Compete) نہیں کر سکے گا اور اگر کم کرے تو خود اسے معاشی میدان میں کافی مسائل کا سامنے کرنا پڑیگا۔

خلاصہ یہ کہ مرابحہ کی کسی بھی مدت کی فنانس کیلئے اسلامی بینک نفع کی کوئی بھی شرح مقرر کرسکتا ہے، اس میں شرعاً کوئی ممانعت نہیں لیکن بینکنگ مارکیٹ کا ایک رکن ہونے کی حیثیت سے اسلامی بینک حلال نفع کیلئے وہی ریٹ لگاتا ہے جو مارکیٹ میں رائج ہے۔

کیا اسلام میں Time value of money کا اعتبار ہے؟

سوال۹:

ادھار کی صورت میں زیادہ قیمت وصول کرنے پر خصوصاً مرابحہ میں فی یوم کے حساب سے نفع کے تعین کرنے سے بظاہر یہ معلوم ہوتا ہے کہ اسلام میں Time value of money کا اعتبار ہے حالانکہ یہ شرعاً ناجائز ہے اور سودی قرض کے ناجائز ہونے کی ایک وجہ بھی یہی تصور ہے۔ اسکی کیا حقیقت ہے؟

جواب:

روپے کی زمانی قیمت(Time value of money) کا اعتبار ہونے کا مطلب یہ ہے کہ صرف روپے کی بنیاد پر اضافی قیمت لی جائے اور یہ اس صورت میں ہوسکتا ہے کہ جب دونوں طرف سے عقد کرنسی (Currency) پر ہو لیکن جب غیر نقد اشیاء (Assets) کو نقد رقم کے بدلے گذشتہ سوال کے جواب میں ذکر کردہ شرائط کے مطابق فروخت کیا جائے خواہ مرابحہ میں نفع متعین کرتے وقت دنوں کا اعتبار بھی ہو تو بھی یہ کہنا درست نہیں کہ یہاں Time value of money کا اعتبار کیا گیا ہے، کیونکہ اس صورت میں وہ ساری رقم خریدی گئی چیز (Purchased Assets) کی قیمت بن جاتی ہے اس روپے کے مقابلے میں نہیں رہتی جس سے بینک نے مطلوبہ سامان خریدا۔

واضح ہو کہ کسی چیز کی قیمت زیادہ ہونے میں کئی عناصر کا دخل ہوتا ہے مثلاً:۔

(۱) دکاندار(Shopkeeper) خریدار کے گھر کے قریب رہتا ہے اور خریدار دور جانے کے بجائے قریب کے دکاندار سے سامان خریدتا ہے چنانچہ یہ بات روز مرہ مشاہدے کی ہے کہ محلے کی دکان کا ریٹ بڑی مارکیٹ کے ریٹ سے زیادہ ہوتا ہے اور بہت سے خریدار زیادہ سہولت کے پیش نظر کم قیمت پر بڑی مارکیٹ سے سامان خریدنے کے بجائے محلے والی دکان سے زیادہ قیمت پر خرید لیتے ہیں۔

(۲) سامان بیچنے والے کی دکان صفائی ستھرائی اور دیگر سہولیات اور معیار کے لحاظ سے دوسروں کے مقابلے میں بہتر ہے تو اس کی وجہ سے بھی قیمت میں اضافہ ہو جاتا ہے۔ چنانچہ ایک ہی کھانا اگر ایک عام ہوٹل سے خریدا جائے تو معمولی قیمت میں مل جاتا ہے لیکن اگر اس سے زیادہ معیاری اور آرام دہ ہوٹل سے خریدا جائے تو وہی کھانا مہنگے داموں ملتا ہے۔ اسی طرح سپر اسٹور(Super Store) میں اشیاء کے نرخ دیگر

دکانوں کے نرخ (Rate) سے زیادہ ہوتے ہیں۔

(۳) بعض مرتبہ دکاندار خریدار کی نظر میں زیادہ با اعتماد ہوتا ہے اور وہ یہ سمجھتا ہے کہ یہ دکاندار میرے ساتھ دھوکہ نہیں کریگا، اسلئے اگر اس دکان سے مطلوبہ چیز قدرے مہنگی مل رہی ہو تو بھی وہ یہ سامان ہنسی خوشی اس دکان سے خرید لیتا ہے۔

جس طرح ان عناصر کی وجہ سے زیادہ قیمت وصول کرنا جائز ہے اسی طرح قیمت کی ادائیگی میں مختلف دنوں کا اعتبار کر کے زیادہ قیمت مقرر کرنا بھی جائز ہے کیونکہ اس میں بھی بائع (Seller) خریدار کو ایک اضافی سہولت فراہم کر رہا ہوتا ہے جو نقد پر خریدنے والے کو حاصل نہیں ہوتی۔اس سے معلوم ہوا کہ یہ زائد رقم صرف اور صرف Time value of money کی وجہ سے نہیں لی جارہی بلکہ ایک اضافی سہولت کی وجہ سے لی جارہی ہے۔

اس بات کی واضح دلیل کہ یہ اضافی رقم Time value of money کی وجہ سے نہیں، یہ ہے کہ مثلاً اسلامی بینک کسی اجارہ کے کلائنٹ کے لئے گاڑی بک کراتا ہے یا کسی کلائنٹ کو Advance for Murabaha کے تحت کچھ رقم دیتا ہے،لیکن بعد میں عملاً اجارہ یا مرابحہ نہیں ہو پاتا تو بینک دی گئی اس رقم کے بدلے میں اصل رقم کے علاوہ کچھ نہیں لے سکتا اگر Time value of money کا اعتبار ہوتا تو جتنے دن اسلامی بینک کا سرمایہ سپلائر کے پاس رہا،اسے اتنے دنوں کا نفع لینے کی اجازت دی جاتی لیکن چونکہ اس صورت میں یہ نفع محض رقم کے مقابلے میں آرہا ہوتا ہے،اسلئے اس سے منع کر دیا گیا۔اس سے بالکل واضح ہو گیا کہ خالص روپے پر مدت گذرنے کی وجہ سے اس پر اضافہ لینا تو Time value of money میں داخل ہے جو کہ ناجائز ہے جبکہ ادھار کی صورت میں بیچے جانے والے سامان کی قیمت میں اضافہ کرنا اس میں داخل نہیں،لہذا یہ صورت جائز ہے۔

کیا اسلامی بینک اپنے کلائنٹ سے جرمانہ لیتا ہے؟

سوال ۱۰:

اگر اسلامی بینک کا کلائنٹ مقررہ وقت پر ادائیگی میں تاخیر کرے تو اگرچہ اسلامی بینک اس سے سود نہیں لیتا، لیکن جرمانہ لیتا ہے۔کیا ایسا کرنا جائز ہے؟

جواب:

ادائیگی میں تاخیر کی وجہ سے اسلامی بینک اپنے کلائنٹ سے جرمانہ نہیں لیتا بلکہ درحقیقت یہ وہ صدقہ ہے جو کلائنٹ کے اپنے اوپر التزام (Undertaking) کرنے کے نتیجہ میں لیا جاتا ہے جب کوئی کلائنٹ اسلامی بینک سے معاملہ کرتا ہے تو وہ اس وقت یہ التزام (Undertaking) کرتا ہے کہ اگر میں نے بروقت ادائیگی نہ کی تو اتنی رقم بینک کے خیراتی فنڈ میں صدقہ کے طور پر دوں گا، گویا اس کا یہ عمل ایسا ہی ہے کہ جیسے کوئی شخص یوں کہے کہ اگر مجھ سے فلاں غلطی ہوئی تو میں اتنی رقم صدقہ کروں گا۔

اور اسلامی بینک اس بات کا پابند ہوتا ہے کہ اس رقم کو خیراتی فنڈ (Charity Fund) میں شامل کر کے اسے صدقہ کے شرعی مصارف پر خرچ کرے بینک اسے اپنی آمدنی کا حصہ نہیں بنا سکتا۔لہذا یہ کہنا درست نہیں کہ اسلامی بینک ادائیگی میں تاخیر کی صورت میں اپنے کلائنٹ سے جرمانہ لیتا ہے کیونکہ اگر یہ جرمانہ ہوتا تو بینک کی آمدنی (Income) کا حصہ بنتا۔

کیا زبردستی صدقہ کرانا جائز ہے؟

سوال ۱۱:

اگر کوئی شخص اپنے طور پر یہ نذر مانے کہ ''اگر مجھ سے فلاں غلطی ہوئی تو اتنی رقم

صدقہ کروں گا'' تو اس کا یہ ذاتی عمل ہے۔اسے اس التزام (Undertaking) کے کرنے یا نہ کرنے کا اختیار ہے کوئی شخص اسے اس بات پر مجبور نہیں کر سکتا کہ تم فلاں التزام کرو جبکہ اسلامی بینک کے کلائنٹ کو یہ التزام کرنے یا نہ کرنے کا اختیار نہیں ہوتا بلکہ اس پر لازم ہوتا ہے کہ اگر وہ اسلامی بینک سے معاملہ کرے تو مذکورہ بالا التزام ضرور کرے۔کیا اس طرح لازمی طور پر صدقہ کرانے کی شرعاً اجازت ہے؟

جواب:

کسی غلطی پر صدقے کا التزام کرنے کی دوصورتیں ہیں:۔

(۱)اس غلطی کا تعلق حقوق اللہ سے ہو جیسے کوئی شخص یہ کہے کہ اگر مجھ سے فجر کی جماعت چھوٹ گئی تو میں اتنی رقم صدقہ کروں گا۔

(۲)اس غلطی کا تعلق حقوق العباد سے ہو یعنی اس غلطی کی وجہ سے کسی دوسرے انسان کو نقصان پہنچ سکتا ہو جیسے دو آدمی سفر کریں اور ان میں سے ایک یہ التزام کرے کہ وہ راستے بھر دوسرے ساتھی کو تکلیف نہیں پہنچائیگا۔اگر اس نے تکلیف پہنچائی تو اتنی رقم صدقہ کریگا۔

جہاں تک پہلی صورت کا تعلق ہے تو یہ خالصۃً بندے کا اختیاری معاملہ ہے اسے اپنے اوپر التزام کرنے کا اختیار ہے کوئی اور شخص لازمی طور پر اس سے یہ التزام نہیں کرا سکتا۔جبکہ دوسری قسم میں بعض صورتیں ایسی ہیں جن میں لازمی طور پر التزام کرایا جا سکتا ہے مثلاً زید کی ایک گاڑی ہے وہ اور بکر مل کر اس پر سفر کرنا چاہتے ہیں،بکر کو ڈرائیونگ کا بہت شوق ہے،وہ زید سے کہتا ہے کہ گاڑی میں چلاؤں گا۔زید کہتا ہے کہ تمہیں اس شرط پر گاڑی چلانے کی اجازت ہے کہ تم اسے پوری احتیاط سے چلاؤ گے بکر وعدہ کرتا ہے،زید مزید احتیاط کے لئے کہتا ہے کہ'' تمہیں یہ گاڑی چلانے کی

اجازت اس شرط پر ہے کہ تم یہ التزام کرو کہ اگر تم نے کوئی بے احتیاطی کی تو اتنی رقم صدقہ کرو گے'' بکر شرط قبول کر کے التزام کر لیتا ہے۔

ظاہر ہے کہ جس طرح زید کیلئے پہلی شرط لگانا جائز ہے اسی طرح دوسری شرط لگانے کی بھی گنجائش ہے کیونکہ دونوں کا مقصد اپنے آپ کو ممکنہ نقصان سے بچانا ہے۔

اس دوسری شرط میں اس اعتبار سے بکر سے لازمی طور پر التزام کرایا گیا ہے کہ اگر وہ زید کی گاڑی استعمال کرنا چاہتا ہے تو اس پر لازم ہے کہ وہ یہ التزام کرے کہ بے احتیاطی کرنے کی صورت میں اتنی رقم صدقہ کریگا۔لیکن اس اعتبار سے یہ لازمی التزام نہیں کہ بکر کو یہ اختیار ہے کہ وہ یہ شرط قبول نہ کر کے زید کی گاڑی نہ چلائے۔

اسلامی بینک بینکنگ مارکیٹ کا ایک حصہ ہے۔اس کے پاس موجود سرمایہ میں بہت بڑا حصہ ان ڈیپازیٹرز کا ہوتا ہے جو اپنی جمع پونجی لا کر بینک کے پاس جمع کراتے ہیں، بینک اس سرمایہ کے ذریعے اپنے کلائنٹس کو فنانس کرتا ہے۔اگر بینک کلائنٹس کی طرف سے ادائیگی میں تاخیر کا کوئی مؤثر حل اختیار نہ کرے تو اس بات کا قوی امکان ہے کہ اس کے کلائنٹس ادائیگی میں تاخیر کرتے رہیں۔اس طرح ہونے کی صورت میں بینک کو متعدد معاشی مسائل پیش آئیں گے بلکہ خود بینک کے دیوالیہ ہونے کا خطرہ پیدا ہو جائیگا۔

ظاہر ہے کہ اپنے آپکو اس ممکنہ نقصان سے بچانے کے لئے اسلامی بینک کے لئے شرعی حدود کے اندر رہ کر کوئی مؤثر اقدام کرنا ضروری ہے۔

اس کے لئے یہ حل پیش کیا گیا کہ اسلامی بینک سے جب اسکا کوئی کلائنٹ معاہدہ کرنے کے لئے آئے تو بینک اس سے یہ وعدہ لے سکتا ہے کہ کلائنٹ بروقت ادائیگی کریگا اور اسی کے ساتھ کلائنٹ سے یہ التزام بھی کرایا جاتا ہے کہ ''اگر اس نے

بروقت ادائیگی نہ کی تو وہ اتنی رقم صدقہ کریگا''۔

یہ التزام بھی اس اعتبار سے لازمی ہے کہ اگر وہ اسلامی بینک سے معاملہ کرنا چاہتا ہے تو اس کے لئے ضروری ہے کہ وہ یہ التزام کرے لیکن اس اعتبار سے لازمی نہیں ہے کہ اسے اختیار ہے کہ وہ مذکورہ شرط قبول نہ کرکے اسلامی بینک سے معاملہ نہ کرے بلکہ دیگر جائز ذرائع سے مطلوبہ مقصد حاصل کرنے کی کوشش کرے۔تو جس طرح زید کے لئے یہ جائز ہے کہ بکر سے وعدہ لے کہ اگر اس نے زید کی گاڑی چلانے میں بے احتیاطی کی تو اتنی رقم صدقہ کریگا ،اسی طرح اسلامی بینک کے لئے بھی جائز ہے کہ وہ اپنے کلائنٹ سے یہ وعدہ لے کہ اگر اس نے ادائیگی میں تاخیر کی تو اتنی رقم صدقہ کریگا۔

کیا صدقہ (Charity) کرنے کی شرط لگانے سے عقد ناجائز نہیں ہوتا؟

سوال ۱۲:

کیا یہ ''بیع بالشرط''(Conditional Sale) نہیں ہے کہ بینک مرابحہ کے اگیریمنٹ میں کلائنٹ پر یہ شرط عائد کرتا ہے کہ وہ یہ التزام کرے کہ اگر اس نے بروقت ادائیگی نہ کی تو اتنی رقم صدقہ کریگا۔مرابحہ بیع کی ایک قسم ہے۔اور بیع کے بارے میں یہ حکم ہے کہ اس میں شرط لگانا جائز نہیں یعنی بیع بالشرط(Conditional Sale) جائز نہیں تو یہ شرط لگانے سے مرابحہ ناجائز نہیں ہوجاتا؟

جواب:

مرابحہ کے اندر بروقت ادائیگی کو یقینی بنانے کیلئے مذکورہ شرط لگانا ایسا ہی ہے جیسے بینک کلائنٹ سے اس شرط پر مرابحہ کرے کہ وہ اسے کوئی ضمانت (Collateral)

فراہم کریگا، ظاہر ہے کہ جس طرح ایسی شرط لگانا جائز ہے، اسی طرح مذکورہ شرط لگانا بھی جائز ہے۔

فائدہ: اس جواب سے یہ بات بھی معلوم ہوئی کہ بیع کے اندر ہر طرح کی شرط لگانا ناجائز نہیں، بلکہ بعض شرطیں لگانا جائز بھی ہے چنانچہ فقہاء کرام نے فرمایا ہے کہ بیع کے اندر تین طرح کی شرائط لگانا جائز ہے۔

۱۔ وہ شرط جو مقتضائے عقد کے مطابق ہو یعنی خود عقد کی حقیقت اس شرط کے پائے جانے کا تقاضا کرتی ہو جیسے بائع (Seller) کوئی چیز اس شرط پر فروخت کرے کہ خریدار جب تک ادائیگی نہیں کریگا، وہ بیچی گئی چیز (Sold Commodity) اس کے حوالے نہیں کریگا۔

۲۔ وہ شرط جو ملائم عقد ہو یعنی اس عقد کو پختہ کرنے کے لئے اس کا لگانا مناسب ہو جیسے کوئی شخص یہ شرط لگائے کہ میں اپنا سامان اس شرط پر ادھار فروخت کرونگا کہ خریدار اس کی قیمت کے بدلے کوئی ضامن (Guarantor) دے یا رہن (Mortgage) رکھوائے۔

۳۔ وہ شرط جو تاجروں کے عرف میں عقد کے اندر داخل سمجھی جاتی ہو جیسے کوئی شخص بازار سے قالین اس شرط پر خریدے کہ دکاندار یہ قالین خریدار کے ہاں لگا کر بھی دیگا۔

صدقے (Charity) کا التزام (Undertaking) کرانے کی شرط مذکورہ بالا اقسام میں سے دوسری قسم میں داخل ہے، اسلئے یہ جائز ہے۔

کیا صدقہ بینک کے ذریعے کرنا ضروری ہے؟

سوال ۱۳:

اس میں یہ التزام بھی کرایا جاتا ہے کہ یہ صدقہ بینک کے واسطہ سے ادا کیا جائیگا۔کیا ایسی شرط لگانے کی اجازت ہے؟

جواب:

بینک کے خیراتی فنڈ میں رقم جمع کرانے کا التزام محض اس لئے کرایا جاتا ہے تا کہ اس بات کا اطمینان ہو کہ واقعۃً کلائنٹ نے یہ صدقہ کیا ہے گویا اس التزام کے ذریعے کلائنٹ پر کوئی نئی ذمہ داری نہیں ڈالی جاتی بلکہ اسی ذمہ داری کی ادائیگی کو یقینی بانایا جاتا ہے جو پہلے سے اس نے اپنے ذمہ لی ہے اور یہ تدبیر اس لئے اختیار کی گئی ہے تا کہ اس کی وجہ سے بینک کے لئے اپنا قرضہ وصول کرنا آسان ہو گویا یہ شرط لگانا بھی ایسا ہی ہے جیسے کلائنٹ سے کوئی ضمانت (Collateral) لینا یہی وجہ ہے کہ ضمانت کی طرح بینک یہ صدقہ بھی وصول کرنے کے بعد اسے اپنی آمدنی میں شامل نہیں کرسکتا بلکہ اسے صدقہ کے شرعی مصارف ہی پر خرچ کرنے کا پابند ہوتا ہے .گویا یہ ایک ایسی شرط ہے جو عقد کے ملائم (Relevant) ہے اور گذشتہ تفصیل سے یہ بات معلوم ہوئی کہ ایسی شرط جو عقد کے اندر تاکید پیدا کرتی ہو یا اس کے ملائم ہو اسکا لگانا جائز ہے .

کیا یہ التزام بذریعہ عدالت نافذ کرانا جائز ہے؟

سوال ۱۴:

اگر کلائنٹ اس التزام کو پورا نہ کرے تو بینک بذریعہ عدالت اسے نافذ کرانے کا حق رکھتا ہے کیا ایسے التزام کو بذریعہ عدالت نافذ کرانا جائز ہے؟

جواب:

اگر چہ احناف کے نزدیک تو یہ التزام(Undertaking) پورا کرنا قضاءً (بذریعہ عدالت) ضروری نہیں لیکن بعض مالکیہ کے ہاں اسے قضاءً (یعنی بذریعہ عدالت) بھی نافذ کرایا جاسکتا ہے چونکہ بینکوں کے معاملات میں اسے بذریعہ عدالت نافذ کرانے کی ضرورت ہوتی ہے، لہٰذا اس صورت میں مالکیہ کے اس قول کو اختیار کرنے کی گنجائش ہے(۱) خصوصاً جبکہ اس کا تعلق مالی معاملات سے ہے اور حضرت مولانا اشرف علی تھانوی رحمہ اللہ نے امدادالفتاویٰ میں ضرورت کے وقت بعض مالی معاملات میں مالکیہ کے قول کو اختیار کرنے کی اجازت دی ہے۔(۲)

کیا کلائنٹ خود اپنے آپ کو سامان بیچ سکتا ہے؟

سوال ۱۵:

جب کلائنٹ بینک کے وکیل (Agent) ہونے کی حیثیت سے مطلوبہ سامان خرید لیتا ہے، پھر بینک کو اطلاع دیتا ہے، اس کے بعد بینک اسے سامان بیچتا ہے اور وہ خریدتا ہے۔ کیا ایسا ہوسکتا ہے کہ جس طرح وہ بینک کے وکیل ہونے کی حیثیت سے سامان خریدتا ہے، اسی طرح بینک کے وکیل ہونے کی حیثیت سے اپنے آپ کو بیچ دے اور پھر خود ہی خرید لے (یعنی بینک کے وکیل ہونے کی حیثیت سے بائع (Seller) ہو اور خود ذاتی حیثیت (Personal Capcity) میں اسے خرید لے۔

---

(۱) تحریر الکلام فی مسائل الالتزام. ص ۱۷۶.

(۲) امداد الفتاوٰی. ج ۳. ص ۴۹۵

جواب:

سب سے پہلے یہ سمجھئے کہ خرید وفروخت میں حقوق اور ذمہ داریاں(Liabilities) مؤکل (Principal) کے ساتھ ساتھ وکیل کی طرف بھی لوٹتی ہیں مثلاً اگر زید خالد کے وکیل ہونے کی حیثیت سے کوئی سامان خریدتا ہے تو دکاندار جس طرح خالد سے سامان کی قیمت کا مطالبہ کرسکتا ہے اسی طرح زید سے بھی مطالبہ کرسکتا ہے، لہذا اگر وہ زید سے مطالبہ کرے تو اس مطالبے کے بعد زید پر لازم ہوگا کہ وہ اس سامان کی قیمت ادا کرے۔

شریعت کا ایک دوسرا اصول یہ ہے کہ خرید وفروخت کے اندر ایک ہی شخص پر دونوں فریقوں کی ذمہ داریاں نہیں ڈالی جاسکتیں۔

لہذا مذکورہ صورت میں اگر کلائنٹ بینک کے وکیل کی حیثیت سے خود اپنے آپ کو سامان بیچتا ہے تو اسکا یہ مطلب ہوگا کہ اس پر بائع (Seller) اور خریدار (Buyer) دونوں کی ذمہ داریاں ڈال دی گئیں اور ایسا کرنا شرعاً جائز نہیں لہذا کلائنٹ مطلوبہ سامان کی خریداری کے بعد خود اپنے آپ کو سامان نہیں بیچ سکتا بلکہ اس پر لازم ہے کہ بینک ہی سے باقاعدہ ایجاب وقبول (Offer & Acepatnce) کے ذریعے مطلوبہ سامان خریدے۔

کیا انوائس کلائنٹ کے نام بنائی جاسکتی ہے؟

سوال ۱۶:

اگر کلائنٹ بینک کے وکیل کی حیثیت سے خریداری کررہا ہے اور اصل خریدار بینک ہے تو پھر خریداری کی انوائس بینک کے نام پر ہونی چاہئے حالانکہ عام طور پر یہ

انوائس کلائنٹ کے نام ہوتی ہے تو کیا ایسا کرنا جائز ہے کہ خریدار کوئی اور ہو اور انوائس کسی اور کے نام ہو؟

جواب:

بہتر تو یہ ہے کہ انوائس بینک کے نام ہو لیکن جیسا کہ مرابحہ کے عملی طریقہ کار کی تفصیل کے ذیل میں بیان کیا گیا کہ اس طرح کرنے سے ٹیکس کے مسائل پیش آتے ہیں، اسلئے انوائس بھی کلائنٹ کے نام بنائی جاتی ہے۔اور شرعاً بھی اس بات کی گنجائش ہے کہ انوائس کلائنٹ کے نام ہو۔(۱)

اسے بذریعہ مثال یوں سمجھا جا سکتا ہے۔زید کو ایک کتاب کی ضرورت ہے لیکن وہ خود بازار جا کر خریدنے کے بجائے خالد سے کہتا ہے کہ میرے لئے بازار سے فلاں کتاب خرید کر لاؤ۔

خالد بازار جا کر خریداری کے وقت دو طریقے اختیار کرسکتا ہے۔

(۱) دکاندار سے یہ بھی کہہ سکتا ہے کہ فلاں شخص کو فلاں کتاب کی ضرورت ہے اور انہوں نے مجھے یہ کتاب خریدنے کے لئے بھیجا ہے۔آپ براہ کرم مجھے یہ کتاب دیکر فلاں کے نام رسید بنا دیں۔

(۲) دوسری صورت یہ ہے کہ وہ دکاندار سے کوئی تفصیل ذکر نہ کرے بلکہ صرف اسے یہ کہے کہ مجھے فلاں کتاب دیدیں۔دکاندار اسے کتاب دیکر خریداری کی رسید اسی کے نام پر بنا دے۔

---

(۱) یہاں یہ وضاحت ضروری معلوم ہوتی ہے کہ بعض اداروں اور افراد کی کوششوں کے سبب اسلامی بینکوں کے ذریعے کئے جانیوالے مرابحہ کے معاملات کو بعض محصولات (مثلاً سیلز ٹیکس) سے چھوٹ دیدی گئی ہے۔اب اگر انوائس بینک کے نام بھی ہو تو بھی کوئی اضافی اخراجات برداشت نہیں کرنا ہوں گے، تاہم انوائس کلائنٹ کے نام بنوانے کی گنجائش بہر حال ہے۔

یہ دونوں صورتیں جائز ہیں۔ اور دوسری صورت کے جائز ہونے کی وجہ وہی ہے جو گذشتہ سوال کے جواب میں بیان ہوئی کہ خرید وفروخت کے معاملے میں حقوق وذمہ داریاں وکیل کی طرف بھی لوٹتی ہیں لہذا چونکہ وکیل بھی ادائیگی کا ذمہ دار ہوتا ہے، اسلئے اسکے نام انوائس بنانا بھی جائز ہے۔

کیا قبضہ کئے بغیر مرابحہ کیا جا سکتا ہے؟

سوال ۱۷:

کلائنٹ نے بینک کے وکیل کی حیثیت سے سامان خریدا لیکن ابھی تک قبضہ نہیں کیا تھا کہ اسے فوراً آگے بیچنے کی ضرورت پیش آ گئی تو کیا اسطرح وہ خریداری کے فوراً بعد قبضہ کرنے سے پہلے بینک سے مرابحہ کرکے سامان آگے بیچ سکتا ہے۔

جواب:

کلائنٹ خریداری کے بعد جب تک اس پر قبضہ نہ کر لے، اس پر مرابحہ نہیں ہوسکتا۔ لہذا اسے آگے جلدی فروخت کرنا ہو تو مطلوبہ سامان پر فوری قبضہ کر کے بینک کو اسکی اطلاع (Declaration) دے کہ میں نے آپ کے ایجنٹ کی حیثیت سے اس پر قبضہ کرلیا ہے اور پھر ایجاب وقبول (Offer & Acceptance) کے ذریعے اس سامان پر مرابحہ ہونے کے بعد اسے آگے فروخت کیا جا سکتا ہے۔

کیا مرابحہ سے پہلے سامان آگے بیچا جا سکتا ہے؟

سوال ۱۸:

بعض مرتبہ کلائنٹ سامان پر قبضہ کر لیتا ہے اور اسکے بعد اسے فوری طور پر

خریداری کرنے والا کوئی گاہک مل جاتا ہے، کیا اس کے لئے یہ جائز ہے کہ وہ اپنے گاہک کو بیچنے کے بعد بینک سے مرابحہ کرے؟

یہ بات پیش نظر رہے کہ بعض دفعہ اس میں یہ مشکل پیش آتی ہے کہ فوری طور پر نہ بیچنے کی صورت میں گاہک ہاتھ سے نکل جاتا ہے جبکہ بینک کو متعلقہ سامان پر قبضہ کرنے کی بذریعہ لیٹر پیڈ اطلاع دینا اور پھر ایجاب وقبول کے کاغذات (Documents) پر دستخط کرانے میں کچھ وقت لگتا ہے خصوصاً جبکہ کلائنٹ کی کمپنی کا ڈائریکٹر یا جسے دستخط کرنے کا اختیار ہو وہ بروقت موجود نہ ہو۔

جواب:

بینک سے مرابحہ کرنے سے پہلے تو کلائنٹ کے لئے یہ سامان آگے بیچنا جائز نہیں کیونکہ مرابحہ ہونے سے پہلے وہ اس سامان کا مالک نہیں بنا بلکہ ابھی تک یہ سامان بینک کی ملکیت میں ہے۔

جہاں تک ذکر کردہ مشکل کا تعلق ہے تو اگر کہیں واقعۃً ایسی مجبوری پیش آجائے تو فوری طور پر تو باقاعدہ کاغذات (Documents) کے ذریعے اطلاع (Declaration) اور ایجاب وقبول کے بجائے زبانی طور پر یہ سب کام کئے جا سکتے ہیں اور اس کے بعد سامان آگے بیچا جا سکتا ہے۔ البتہ بعد میں اسی تاریخ کے مطابق اطلاع اور ایجاب وقبول کے کاغذات پُر کرنا ضروری ہیں۔

لیکن یہاں دو باتیں پیش نظر رہنی چاہیں۔

ا۔ صرف مجبوری کے مواقع پر ایسا کیا جائے، اسے عام پریکٹس نہ بنایا جائے، اسلئے کہ اگرچہ شرعاً معاملات کا تحریری طور پر انجام دینا ضروری نہیں لیکن بینک کے عرف میں کوئی معاملہ اس وقت تک معتبر نہیں ہوتا جب تک کہ وہ تحریری شکل میں نہ ہو نیز آڈیٹر

بھی آڈٹ کرتے وقت کاغذات ہی پر اعتبار کرتا ہے، زبانی گفتگو کا نہیں ۔اگر اسے عام پریکٹس بنایا گیا تو اس بات کا قوی امکان ہے کہ بعض مرتبہ کاغذات صحیح تاریخ کے مطابق پُر (Fill) نہ ہوں جسکی وجہ سے متعدد مسائل کھڑے ہو سکتے ہیں۔

۲۔ عام پریکٹس بنانے کی صورت میں اس بات کا بھی امکان ہے کہ بعض مرتبہ زبانی طور پر بھی یہ مراحل (Stages) انجام نہ پائیں۔اگر ایسا ہوا اور پھر کلائنٹ نے یہ سامان آگے بیچ دیا تو شرعی اعتبار سے یوں سمجھا جائیگا کہ کلائنٹ نے ایسا سامان فروخت کر دیا ہے جسکا وہ ابھی تک مالک نہیں بنا۔ظاہر ہے کہ ایسا کرنا جائز نہیں۔

اگر مرابحہ سے پہلے کلائنٹ نے سامان بیچ دیا یا استعمال کر کے ختم کر دیا تو کیا حکم ہے؟

سوال ۱۹:

گذشتہ سوال وجواب میں اتنی بات تو معلوم ہوگئی کہ مرابحہ ہونے سے پہلے کلائنٹ کے لئے سامان آگے بیچنا جائز نہیں ۔سوال یہ ہے ہ اگر کلائنٹ نے ایسا کر دیا تو اس صورت میں شرعی حکم کیا ہے؟

جواب:

جس طرح کلائنٹ کے لئے سامان مرابحہ کے ذریعے خریدنے سے پہلے آگے فروخت کرنا جائز نہیں اسی طرح اسے اپنے استعمال میں لانا بھی جائز نہیں ۔لہذا مذکورہ دونوں صورتوں میں کوئی بھی صورت ہو یعنی کلائنٹ مرابحہ سے پہلے سامان آگے فروخت کردے یا اسے استعمال کر کے ختم (Consume) کردے ، دونوں صورتوں میں وہ اس سامان کی بازاری قیمت (Market Value) کا ضامن ہوگا۔

اسے بذریعہ مثال یوں سمجھا جا سکتا ہے کہ مثلاً بینک نے ایک چیز سو روپے میں خریدی اور کلائنٹ کے ساتھ یہ طے ہوا تھا کہ بینک اسے ایک سو دس روپے میں فروخت کردیگا لیکن ابھی مرابحہ نہیں ہوا تھا کہ کلائنٹ نے اسے آگے بیچ دیا یا استعمال کر کے ختم (Consume) کردیا تو دیکھا جائیگا کہ اس وقت مارکیٹ میں اس کی قیمت کیا ہے۔ فرض کریں کہ مارکیٹ میں اس کی موجودہ قیمت ایک سو پندرہ روپے ہے تو اب کلائنٹ بینک کو ایک سو دس روپے کے بجائے ایک سو پندرہ روپے دینے کا پابند ہوگا۔

کیا وعدہ کو بذریعہ عدالت پورا کرایا جا سکتا ہے؟

سوال ۲۰:

مرابحہ کرتے وقت بینک سپلائر سے سامان خریدنے سے پہلے کلائنٹ سے یہ وعدہ لیتا ہے کہ اگر بینک نے مطلوبہ سامان خرید لیا تو کلائنٹ پر لازم ہوگا کہ وہ یہ سامان بینک سے خریدے گا۔ یہ وعدہ ایسا ہوتا ہے کہ اس میں بینک کو یہ حق حاصل ہوتا ہے کہ بذریعہ عدالت پورا کرائے۔ نیز اس وعدے کے دوران کلائنٹ یہ بھی التزام (Underatking) کرتا ہے کہ اگر اس نے وعدہ پورا نہ کیا اور بینک کو سامان مارکیٹ میں بیچنا پڑا اور وہ کم قیمت پر فروخت ہوا تو کلائنٹ حقیقی نقصان یعنی قیمت کا فرق (Difference) ادا کریگا کیا ایسا کرنا جائز ہے؟

جواب:

چونکہ بینک کا معاملہ عام دکانداروں جیسا نہیں کہ وہ سامان رکھ کر بیٹھ جائے اور پھر آنے والے گاہکوں کو بیچے، بلکہ وہ صرف اس وقت سامان خریدتا ہے جب کوئی کلائنٹ اس کے سامنے یہ ارادہ ظاہر کرتا ہے کہ میں آپکے ذریعے سامان خریدنا چاہتا

ہوں۔اور شرعاً یہ جائز ہے کہ کوئی شخص صرف اس وقت مارکیٹ سے سامان خریدے جب پہلے سے کوئی دوسرا شخص اس سے وہ سامان خریدنے کا وعدہ کرے۔لہذا بینک کے لئے کلائنٹ سے مذکورہ وعدہ لینا جائز ہے۔

جہاں تک اس وعدہ کے پورا کرنے کا تعلق ہے تو اس میں تو سب فقہاء کرام کا اتفاق ہے کہ وعدہ پورا کرنا مکارمِ اخلاق میں داخل ہے اور شرعاً ایک پسندیدہ عمل ہے قرآن مجید میں بھی وعدہ کو پورا کرنے کی تاکید آئی ہے۔چنانچہ ارشاد باری ہے:

اَوۡفُوۡا بِالۡعَهۡدِ اِنَّ الۡعَهۡدَ كَانَ مَسۡئُوۡلاً (بنی اسرائیل)

وعدہ پورا کرو، بلاشبہ وعدہ کے بارے میں پوچھا جائیگا۔

اور بہت سے حنفی فقہاء کرام نے فرمایا ہے کہ ضرورت کے وقت وعدہ کو قضاءً یعنی بذریعہ عدالت بھی پورا کرایا جا سکتا ہے۔(۱)

مذکورہ معاملے میں وعدے کو پورا کرنے کی ضرورت واضح ہے،اس لئے ان جیسے معاملات میں وعدہ کو بذریعہ عدالت نافذ کرانے کی اجازت دی گئی ہے۔

اسلامی بینکوں کو انشورنس کی اجازت کیوں دی گئی؟

سوال ۲۱:

امپورٹ مرابحہ میں عام طور پر باہر سے آنے والے مال کی انشورنس کرائی جاتی ہے،حالانکہ انشورنس کا عقد شرعاً ناجائز ہے۔اسلامی بینکوں کو اس کی اجازت کیوں دی گئی؟

جواب:

اسلامک بینکنگ میں جس انشورنس کی ضرورت پڑتی ہے،علماء پاکستان کے

---

(۱) ردالمحتار، ۱۳۵/۴، الفتاوی الخانیة بهامش الهندیة،فصل فی الشروط الفا سده، ۱۶۵/۲۔

فتوی کے مطابق وہ ہر حال میں نا جائز ہے اور حاجت کے وقت بھی اسے اختیار کرنے کی اجازت نہیں البتہ بعض عرب علماء مالی معاملات میں حاجت کے وقت اس کی اجازت دیتے ہیں۔

اسلامی بنکوں کو فی الحال ضرورت کے وقت انشورنس کرانیکی جو اجازت دی گئی ہے وہ ان عرب علماء کے موقف کو اختیار کرتے ہوئے دی گئی ہے کہ جب تک انشورنس کا شرعی متبادل تکافل عملی طور پر ممکن نہیں ہو جاتا اس وقت تک ان کے لئے اپنے اُن اثاثہ جات کی انشورنس کرانیکی گنجائش ہے جس کی انشورنس کرانا قانونی طور پر ضروری ہے، انشورنس کے سلسلے میں عرب علماء کے اس موقف کو اختیار کرنیکی ضرورت پیش آئی کہ قانونی طور پر بنک کیلئے اپنے جامد اثاثہ جات کی انشورنس کرانا ضروری ہے اس کے بغیر بینکنگ کی اجازت نہیں ہے۔ اب ہمارے سامنے دو راستے ہیں ایک راستہ تو یہ ہے کہ ہم انشورنس نہ کرائیں جس کا نتیجہ یہ ہے کہ ہم اسلامک بینکنگ ہی نہ کریں اور لوگ جس طرح سودی اور دیگر نا جائز معاملات میں مبتلا ہیں وہ اسی میں مبتلا رہیں۔ جب کہ دوسرا راستہ یہ ہے کہ جب تک تکافل کی عملی صورت سامنے نہیں آتی اس وقت تک عرب علماء کے مذکورہ موقف کو اختیار کرتے ہوئے عارضی طور پر انشورنس کی اجازت دیدیجائے اور اسلامی بنک قائم کر کے لوگوں کو سود اور دیگر نا جائز معاملات سے بچانے کی کوشش کی جائے۔

ظاہر ہے ان دونوں راستوں میں سے دوسرا راستہ زیادہ بہتر ہے کہ سود اور دیگر نا جائز معاملات سے جس قدر بچا جا سکتا ہے اس قدر بچا جائے اور جو کمی اس نظام میں رہ گئی ہے مثلاً انشورنس اس کا متبادل تلاش کرنیکی کوشش کی جائے۔

اب الحمدللہ انشورنس کے شرعی متبادل ''تکافل'' کی عملی صورت سامنے آ گئی

ہے۔ایک تکافل کمپنی نے پاکستان میں اپنا کام شروع کر دیا ہے اور دیگر کئی کمپنیاں بھی کام شروع کرنے والی ہیں اور اسلامی بینک انشورنش چھوڑ کر تکافل اختیار کررہے ہیں۔رفتہ رفتہ یہ مشکل انشاءاللہ دور ہو جائے گی۔

کیا نفع متعین یعنی فکس کرنے سے سود بن جاتا ہے؟

سوال۲۲:

یہ تصور عام ہے کہ اگر نفع فکس (FIX) ہو جائے تو وہ سود بن جاتا ہے، چنانچہ کنوینشنل بینکوں کی فنانسنگ کو ناجائز کہنے کی ایک وجہ بعض لوگ یہ بیان کرتے ہیں کہ اس میں نفع فکس ہوتا ہے جو کہ شرعاً ناجائز ہے۔

سوال یہ ہے کہ اسلامی بینک بھی مرابحہ میں اپنے کلائنٹس سے فکس (Fix) نفع فیصد کے حساب سے لیتا ہے تو کیا اس طرح اسلامی بینک کا یہ معاملہ ناجائز نہیں ہو جاتا؟

جواب:

جو سود کنوینشنل بینکوں میں رائج ہے، وہ ربا القرض (قرض والا سود) کہلاتا ہے جسکی حقیقت ان الفاظ میں بیان کی ہے:

"کل قرض جرّ منفعة فھو ربا" (۱)

ہر وہ قرض جس میں اضافہ مشروط ہو، وہ سود کہلاتا ہے۔

اس سے معلوم ہوا کہ سود ہونے کیلئے بنیادی طور پر دو شرائط کا پایا جانا ضروری ہے:۔

(۱) معاملہ قرض کا ہو۔

---

(۱) عن عمارة الھمدانی قال سمعت علیاً یقول قال رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم کل قرض جرّ منفعة فھو ربا(مسند الحارث/زوائد الھیثمی: ۱/۵۰۰)

(۲) قرض اس شرط پر دیا جائے کہ مقروض (Debtor) یہ قرض کچھ اضافے کے ساتھ واپس کریگا۔

گویا قرض پر دیئے جانے والے اضافے کے سود ہونے کیلئے صرف اتنا ضروری ہے کہ وہ مشروط (Conditional) ہو، یعنی قرض کا معاملہ کرتے وقت یہ شرط لگائی گئی ہو کہ مقروض کچھ اضافہ کے ساتھ واپس کریگا، یہ ضروری نہیں کہ وہ اضافہ متعین ہو۔

اس سے معلوم ہوا کہ کنویشنل بینکوں کی فنانسنگ سودی معاملات میں اس لئے داخل ہے کہ "اس میں کلائنٹ کو اس شرط پر قرض دیا جاتا ہے کہ وہ اضافے کے ساتھ واپس کرے گا"۔ اس وجہ سے داخل نہیں کہ یہ اضافہ متعین اور فکس (Fix) ہوتا ہے۔ چنانچہ اگر زید بکر کو سو روپے اس شرط پر قرض دیتا ہے کہ بکر اس کے بدلے سو روپے پر کچھ اضافہ کر کے واپس کریگا تو یہ معاملہ "سودی" ہو جائیگا خواہ یہ بات طے نہ ہو کہ اضافہ کتنا ہوگا۔

لہذا عام لوگوں کے ذہنوں میں موجود یہ تصور درست نہیں کہ جب نفع فکس ہو جائے تو وہ سود ہو جاتا ہے بلکہ سود ہونے کیلئے اس حقیقت کا پایا جانا ضروری ہے جو ابھی اوپر بیان کی گئی۔

اب یہ سمجھئے کہ مرابحہ کے ذریعے اسلامی بینک جو معاملہ کر رہا ہوتا ہے، وہ قرض کا نہیں ہوتا بلکہ خرید و فروخت (Sale) کا ہوتا ہے جس میں اسلامی بینک ایک متعین چیز کلائنٹ کو بیچ (Sell) رہا ہوتا ہے اور یہ بات اس رسالے کے شروع میں بیان ہوئی کہ مرابحہ بیع کی وہ قسم ہے جس میں بیچنے والے (Seller) پر یہ لازم ہوتا ہے کہ وہ خریدار (Buyer) کو یہ بتلائے کہ اسے یہ چیز کتنے میں پڑی اور وہ اس پر کتنا نفع لے رہا ہے، گویا اسلامی بینک کے لئے یہ ضروری ہے کہ وہ مرابحہ میں فکس (Fix) نفع لے کر سامان آگے فروخت کرے۔ اگر وہ ایسا نہیں کریگا تو شرعاً یہ

معاملہ مرابحہ کا نہیں رہیگا جبکہ فریقین نے باہمی طور پر مرابحہ کا معاملہ طے کیا تھا۔

خلاصہ یہ کہ اول تو یہ تصور ہی غلط ہے کہ نفع متعین (Fix) کرنا جائز نہیں اور دوسری بات یہ ہے کہ کنونیشنل بینک اور اسلامی بینک کے معاملات کی حقیقت میں بہت بڑا فرق ہے،لہذا مرابحہ میں متعین نفع لینے کو مذکورہ غلط تصور پر قیاس کر کے ناجائز کہنا ہرگز درست نہیں۔

ایل سی چارجز لینے کا حکم

سوال۲۳:

امپورٹ مرابحہ میں کنونیشنل بینکوں کی طرح اسلامی بینک بھی ایل،سی جاری کرنے پر فیس لیتے ہیں حالانکہ اسمیں بینک اپنے کلائنٹ کے لئے گارنٹی (Guarantee) جاری کرتا ہے، اور گارنٹی کے بارے میں شریعت کا اصول یہ ہے کہ اس کی اجرت لینا جائز نہیں۔کیا اس صورتحال میں اسلامی بینکوں کیلئے ایل،سی کے چارجز لینا جائز ہے؟

جواب:

ایل سی کھلوانے کی تین صورتیں ہیں۔

(۱)زیرو مارجن ایل سی:۔ایسی ایل سی جس میں بینک ایل سی کھولتے وقت کلائنٹ سے کچھ نہیں لیتا بلکہ ساری ادائیگی بعد میں کیجاتی ہے۔

(۲)مارجن ایل سی:۔ایسی ایل سی جس میں بینک منگوائے جانے والے سامان کی قیمت کا کچھ حصہ لیتا ہے۔اس صورت میں قیمت کا جتنا حصہ لیا جائے،اتنے فیصد پر ایل سی کھلنا کہتے ہیں مثلاً اگر کل قیمت کا بیس (۲۰) فیصد ادائیگی کر کے ایل سی

کھلوائی گئی تو کہا جائیگا کہ بیس (۲۰) فیصد مارجن پر ایل سی کھلوائی گئی۔

(۳) فل مارجن ایل سی: ایسی ایل سی جس میں بینک ایل سی کھولتے وقت کلائنٹ سے سامان کی پوری قیمت لے لیتا ہے۔

پہلی اور دوسری قسم کی ایل سی میں اسلامی بینک ایل سی کھولتے وقت کلائنٹ سے ایجنسی اگریمنٹ کرتا ہے جسکی وجہ سے کلائنٹ بینک کے وکیل ہونے کی حیثیت سے سامان خریدتا ہے اور اصل خریدار خود بینک ہوتا ہے۔

اگر زیرو مارجن پر ایل سی ہو تو اس صورت میں یہ بات بالکل واضح ہے کہ پورے سامان کا خریدار بینک ہوتا ہے اور اگر مارجن پر ایل سی کھولی جائے تو اس صورت میں بھی سارا سامان بینک خود خریدتا ہے البتہ کلائنٹ سے مرابحہ کرتے وقت مارجن کی رقم قیمت کا نقد حصہ بن جاتی ہے اور بقیہ قیمت قسطوں میں (یا یکمشت) وصول کی جاتی ہے۔ مذکورہ دونوں صورتوں میں بینک کلائنٹ کی طرف سے ایکسپورٹر کو کوئی گارنٹی فراہم نہیں کرر ہا ہوتا بلکہ شرعی نقطہ نظر سے اسکی حیثیت یہ بنتی ہے کہ خریدار بائع کو یہ گارنٹی دے رہا ہے کہ تم فلاں سامان مجھے بیچ دو تو میں اسکی قیمت کی ادائیگی کا ضامن ہوں۔

اگر فل مارجن پر ایل سی کھولی گئی تو اسکی دو صورتیں ہو سکتی ہیں:۔

(۱) بینک ایل سی کھولتے وقت کلائنٹ سے ایجنسی اگریمنٹ کرلے اور سارا سامان خود خرید لے البتہ مطلوبہ سامان آنے کے بعد کلائنٹ سے مرابحہ معجلہ (Spot Murabaha) کرلے۔اس صورت میں بھی بینک کلائنٹ کی طرف سے ایکسپورٹر کو کوئی ضمانت فراہم نہیں کریگا اور اسکا حکم بھی وہی ہوگا جو کہ مذکورہ بالا دو صورتوں کا بیان کیا گیا۔

(۲) ایل سی کھولتے وقت ایجنسی اگریمنٹ نہ کیا جائے اور سامان کا خریدار

کلائنٹ ہو۔اس صورت میں بینک اپنے کلائنٹ کو صرف وکالت اور کفالت کی خدمات فراہم کریگا۔وکالت کی وجہ سے امپورٹر کا وکیل بن کر ایکسپورٹر سے معاملات کریگا جبکہ کفالت کی وجہ سے امپورٹر کیطرف سے ایکسپورٹر کو گارنٹی فراہم کریگا۔

وہ صورتیں جن میں بینک خود خریدار ہوتا ہے، ان میں اسلامی بینک ایل سی کھولنے اور اس پورے معاملے کو انجام دینے میں ہونے والے اخراجات کو سامان کی لاگت(Cost)میں شامل کرسکتا ہے۔اور وہ صورت جس میں اسلامی بینک وکالت اور کفالت(Guarantee) کی خدمات انجام دیتا ہے تو اسکے بارے میں اصل حکم یہ ہے کہ بینک کے لئے وکالت(Agency) کی اجرت لینا جائز ہے لیکن کفالت یعنی گارنٹی کی اجرت لینا جائز نہیں۔چونکہ بینک یہ دونوں خدمات ایک ہی معاملے(یعنی ایل سی کھولنے) کے نتیجے میں انجام دیتا ہے تو یوں کہا جاسکتا ہے کہ اسلامی بینک ایل سی کھولنے کے نتیجے میں کلائنٹ کو دو خدمات فراہم کرتا ہے جن میں سے ایک کی اجرت لینا جائز ہے اور دوسرے کی اجرت لینا جائز نہیں۔

اب اگر اس مجموعی عقد کے نتیجے میں بینک کلائنٹ سے کوئی اجرت لیتا ہے تو تصحیحاًللعقد (یعنی عقد کو صحیح کرنے کیلئے) یہ کہا جا سکتا ہے کہ لی گئی یہ اجرت صرف وکالت کی اجرت ہے اسلئے کہ فقہاء کرام نے ایسی متعدد مثالیں بیان فرمائی ہیں، جہاں کسی عقد کی دو صورتیں فرض کی جاسکتی ہیں ، ایک صورت کے اعتبار سے وہ عقد ناجائز قرار پاتا ہے جبکہ دوسری صورت کے لحاظ سے وہ جائز ہوتا ہے لیکن انہوں نے تصحیحاً للعقد اس عقد کی وہ صورت فرض کی جس سے اس عقد کے کرنے گنجائش معلوم ہوئی مثلاً شریعت کا یہ قانون ہے کہ اگر سونے کی سونے کے بدلے میں یا چاندی کی چاندی کے بدلے میں بیع (Sale) کی جائے تو دونوں طرف سے برابری ضروری ہے، کمی بیشی

جائز نہیں لیکن فقہاء کرام نے یہ مسئلہ بھی ذکر فرمایا ہے کہ اگر کسی شخص نے دو دینار اور ایک درہم دیکر اسکے بدلے ایک دینار اور دو درہم خرید لئے تو یہ معاملہ جائز ہوگا۔ (دینار سونے کے سکے کو کہتے ہیں جبکہ درہم چاندی کے سکے کو) اس معاملے میں اگر یوں سمجھا جائے کہ ایک طرف سے ایک دینار دیا گیا گویا ایک طرف سے زیادہ سونا دیا گیا اور دوسری طرف سے کم۔ اسی طرح درہم کی صورت میں ایک فریق نے ایک درہم دیا اور دوسرے فریق نے دو درہم دیئے گویا ایک فریق نے کم چاندی دی اور دوسرے فریق نے زیادہ۔

اب اگر یہ فرض کیا جائے کہ اس معاملہ میں ایک دینار کا تبادلہ (Exchange) دو دینار کے بدلے ہوا ہے اور ایک درہم کا تبادلہ دو دراہم سے ہوا ہے تو یہ معاملہ ناجائز قرار پائیگا کیونکہ یہاں دونوں طرف سے عوض میں برابری نہیں، لیکن اگر یوں فرض کیا جائے کہ ایک طرف سے دیئے گئے دو دینار دوسرے فریق کی طرف سے دیئے دو درہم کے مقابلے میں ہیں اور دوسرے فریق کی طرف دیا گیا ایک دینار پہلے فریق کے ایک درہم کے مقابلہ میں ہے گویا یہاں سونے کا سونے سے اور چاندی کا چاندی کے مقابلہ میں تبادلہ نہیں ہوا بلکہ سونے کا چاندی کے مقابلہ میں تبادلہ (Exchange) ہوا ہے، اور جب سونے کا چاندی سے یا چاندی کا سونے سے تبادلہ ہو تو کمی بیشی جائز ہے، گویا دوسری طرح فرض کرنے سے یہ صورت جائز ہو جائیگی۔

اس کے علاوہ فقہاء کرام نے اور بھی مثالیں ذکر فرمائی ہیں جہاں اس طرح فرض کر لینے سے معاملہ جائز قرار پاتا ہے(۱)

---

(۱) ملاحظہ فرمائیے: الهداية، كتاب الصلح و كتاب الاجارة، البحر الرائق، كتاب البيوع و كتاب الرهن، ردّ المحتار، كتاب البيوع و كتاب الصلح، بدائع الصنائع، كتاب الاجارة، المغنى كتاب البيوع، مسألة لايجوز بيع اللحم بالحيوان.

لہذا مذکورہ صورت میں بھی اگر یہ کہا جائے کہ دی گئی اجرت کے بارے میں یہ سمجھا جائیگا کہ یہ وکالت کے مقابلے میں ہے، کفالت (گارنٹی) کے مقابلے میں نہیں تو اسلامی بینک کے لئے ایل سی کی اجرت لینا جائز ہوگا۔

کیا قبل از وقت ادائیگی کی صورت میں کلائنٹ کو رعایت (Rebate) دی جاسکتی ہے؟

سوال ۲۴:

اگر کوئی کلائنٹ مقررہ مدت سے پہلے ادائیگی کر دے تو بعض اسلامی بینک اسے رعایت (Rebate) دے کر کچھ کم رقم وصول کرتے ہیں۔ کیا اسلامی بینک کے لئے ایسا کرنا جائز ہے؟

جواب:

اگر مرابحہ کرتے وقت یہ بات طے ہو کہ اگر کلائنٹ وقت سے پہلے ادائیگی کریگا تو بینک اسے رعایت دینے کا پابند ہوگا تو پھر یہ معاملہ جائز نہیں البتہ اگر پہلے سے طے نہ ہو بلکہ وقت سے پہلے ادائیگی کرنے کی وجہ سے بینک خالصتاً اپنی صوابدید پر (On its Sole discretion) کلائنٹ کو کچھ رعایت دینا چاہے تو دے سکتا ہے البتہ اس کی مستقل عادت نہ بنائی جائے اور کلائنٹ کو یہ بتلا دیا جائے کہ یہ رعایت اس کا استحقاق (Right) نہیں بلکہ بینک کی طرف سے اس کے ساتھ رعایت ہے۔

اس کی وجہ یہ ہے کہ مرابحہ مکمل ہو جانے کے بعد بیچے گئے سامان (Sold Goods) کی قیمت کلائنٹ پر قرض ہو جاتی ہے۔ اور قرض کے بارے میں شریعت کا اصول یہ ہے کہ چاہے وہ وقت سے پہلے ادا کیا جائے یا بر وقت ادا کیا جائے یا کسی وجہ

سے اس کی ادائیگی میں تاخیر ہو جائے قرض کی مقدار میں کوئی فرق نہیں آتا، چنانچہ جس طرح قرض کی ادائیگی میں تاخیر ہونے پر قرض خواہ (Creditor) کو زیادہ رقم لینے کا حق حاصل نہیں (کیونکہ یہ سود کے زمرہ میں داخل ہو جاتا ہے) اسی طرح وقت سے پہلے ادائیگی کرنے کی صورت میں مقروض کو کچھ رقم معاف کرانے کا حق حاصل نہیں بلکہ اس پر پوری ہی رقم کی ادائیگی لازم ہوتی ہے۔ البتہ اگر بینک اپنے طور پر اسے کچھ رعایت دے تو یہ جائز ہے کیونکہ اس کا مطلب یہ ہوگا کہ بینک اپنا حق معاف کر رہا ہے۔

رعایت دینے کیلئے یہ ضروری نہیں کہ بینک کم رقم وصول کرے بلکہ یہ بھی ہو سکتا ہے کہ بینک اگلی ٹرانزکشن میں قبل از وقت ادائیگی (Payment Before due date) کو مدنظر رکھتے ہوئے نفع کا تناسب (Ratio of Profit) کم کر لے۔

کیا صدقہ (Charity) کو معاف کر کے اگلی ٹرانزکشن میں نفع بڑھایا جاسکتا ہے؟

سوال ۲۵:

قبل از وقت ادائیگی کی صورت میں آپ بینک کو یہ اجازت دیتے ہیں کہ اس ادائیگی کو مدّنظر رکھتے ہوئے اگلی ٹرانزکشن میں نفع کا تناسب کم کر لے تو پھر تاخیر سے ادائیگی کی صورت میں بینک کو اجازت ہونی چاہیے کہ وہ کلائنٹ سے صدقہ (Charity) نہ لے اور اگلے مرابحہ میں نفع کا تناسب (Rate of profit) بڑھا لے؟

جواب:

ان دونوں صورتوں میں بڑا فرق ہے۔ قبل از وقت ادائیگی کی صورت میں رعایت (Rebate) دینا بینک کے اپنے حق (Right) سے متعلق ہے۔ اس

لئے اس کا فیصلہ بینک کی اپنی صوابدید (Discretion) پر منحصر ہے جبکہ تاخیر کی صورت میں ملنے والا صدقہ (Charity) بینک کا حق نہیں بلکہ شریعت کا حق ہے (کیونکہ یہ صدقہ اس پر اس لئے واجب ہوتا ہے کہ وہ یہ نذر مانتا ہے کہ اگر میں نے بروقت ادائیگی نہ کی تو اتنی رقم صدقہ کرونگا) یہی وجہ ہے کہ اگر بینک یہ کہہ بھی دے کہ ہم یہ صدقہ نہیں لیں گے تو بھی یہ صدقہ معاف نہیں ہوتا کیونکہ بینک کو معاف کرنے کا اختیار نہیں لہذا بینک یہ صدقہ معاف کر کے اگلی ٹرانزکشن میں نفع کا تناسب نہیں بڑھا سکتا۔

کیا مرابحہ سے پہلے پرومیسری نوٹ لیا جا سکتا ہے؟

سوال:

بہت سے اسلامی بینک مرابحہ ہونے سے پہلے کلائنٹ سے پرومیسری نوٹ (Promissory Note) لے لیتے ہیں۔ کیا ایسا کرنا جائز ہے؟

جواب:

پرومیسری نوٹ ایک قسم کی ضمانت (Collateral) ہے جس طرح دیگر ضمانتیں جیسے رھن (Mortagage) اور جنرل گارنٹی وغیرہ کلائنٹ کو فنانس کرنے سے پہلے لینا جائز ہے، اسی طرح پرومیسری نوٹ بھی مرابحہ وغیرہ کے ذریعے فنانس کرنے سے پہلے لیا جا سکتا ہے۔(۱)

البتہ یہاں یہ سوال پیدا ہو سکتا ہے کہ پرومیسری نوٹ کے اوپر یہ عبارت لکھی ہوتی ہے۔

---

(1)AAOFI'S Shariah Standard No:8(Murabaha to the purchase order.P:121.

I promise to pay--------for the value

consideration received.

میں وعدہ کرتا ہوں کہ میں اتنی رقم ادا کروں گا اس معاوضے کے بدلے میں جو میں نے حاصل کیا۔

گویا اس میں کلائنٹ یہ کہتا ہے کہ میں ویلیو (Value) وصول کر چکا ہوں حالانکہ مرابحہ حاصل کرنے سے پہلے اسے کچھ ویلیو وصول نہیں ہوتی، اسلئے اس کا لینا اسی وقت صحیح ہونا چاہئے جب کلائنٹ مرابحہ لے چکا ہو ورنہ یہ ہوسکتا ہے کہ بعد میں کسی وجہ سے مرابحہ نہ ہوسکے لیکن بینک اس پرومیسری نوٹ کی بنیاد پر بذریعہ عدالت کلائنٹ سے اتنی رقم لے لے، جتنی رقم کا پرومیسری نوٹ تیار کیا گیا۔

اس کا جواب یہ ہے کہ حکومتی قانون کے مطابق پرومیسری نوٹ کی اس وقت تک کوئی حیثیت نہیں جب تک اتنی رقم کی ٹرانزکشن کا کوئی عملی ثبوت (Evidenence) نہ ہو، گویا ٹرانزکشن ہونے سے پہلے اس کی حیثیت محض ایک کاغذ کی ہے جس کی بنیاد پر بینک بذریعہ عدالت کچھ وصول نہیں کرسکتا البتہ ٹرانزکشن ہوجانے کے بعد یہ ایک سیکورٹی کی حیثیت اختیار کرلیتا ہے۔

لہذا چونکہ مرابحہ سے پہلے پرومیسری نوٹ لینے کی صورت میں مذکورہ خطرہ درپیش نہیں ہوتا، اسلئے مرابحہ سے پہلے پرومیسری نوٹ لیا جاسکتا ہے۔

یہ اجازت کسی حد تک عملیت پسندی پر بھی مبنی ہے چونکہ بصورت دیگر ہر مرابحہ کا Promissory Note الگ الگ بنانا پڑے گا جو طول عمل بھی ہوگا اور کلائنٹ یا اس کے مجاز نمائندے کی عدم موجودگی میں اس پر دستخط بھی نہیں ہوسکیں گے جس کے باعث مرابحہ کرنے میں رکاوٹیں پیدا ہوں گی۔

کیا کئی ٹرانز یکشنز کا اکٹھا ایک پرومیسری نوٹ تیار کیا جاسکتا ہے؟

سوال ۲۷:

ایک کلائنٹ جس نے مرابحہ کی ایک بڑی لمٹ (Limit) بینک سے منظور کرائی ہوئی ہے اور وقتاً فوقتاً (From time to time) بینک سے مرابحہ کرتا رہتا ہے۔ عام طور پر بینک اس سے ہر مرابحہ کی ٹرانزکشن پر الگ الگ پرومیسری نوٹ لیتا ہے اور ہر پرومیسری نوٹ پر کافی رقم کے ٹکٹ لگتے ہیں۔

لہذا وہ کلائنٹ جو مسلسل کئی مرابحے بینک کے ساتھ کر رہا ہوتا ہے، اسے ان پرومیسری نوٹوں (Promissory Notes) پر کافی رقم خرچ کرنا پڑتی ہے۔ کیا ایسا ہوسکتا ہے کہ ہونے والے مرابحے کی تمام ٹرانزکشن کا ایک ہی پرامیسری نوٹ بنا لیا جائے تا کہ کلائنٹ کا خرچہ (Expenses) کم ہوجائے۔

جواب:

جس طرح ایک ٹرانزکشن کی رقم کا پرومیسری نوٹ بنانا جائز ہے، اسی طرح کئی کئی ٹرانزکشنز کی رقم کا اکٹھا پرومیسری نوٹ بھی بنایا جاسکتا ہے شرعاً اس میں کوئی ممانعت نہیں۔

مرابحہ میں رول اوور (Rollover) کیوں ناجائز ہے؟

سوال ۲۸:

اگر کلائنٹ ڈیفالٹ کرجائے تو کنوینشنل بینک رول اوور (Rollover) کر کے اپنا نقصان پورا کرسکتا ہے لیکن اسلامی بینکوں کو مرابحہ میں رول اوور کرنے کی

اجازت نہیں کیوں کہ رول اوور کے بارے میں کہا جاتا ہے کہ یہ شرعاً ناجائز ہے۔ سوال یہ ہے کہ رول اوور کے ناجائز ہونے کی وجہ کیا ہے؟

جواب:

رول اوور کی حقیقت یہ ہے کہ کلائنٹ کسی وجہ سے مقرر مدت (On Due Date) پر واجب الاداء رقم کی ادائیگی نہ کرسکا۔

اب وہ بینک سے درخواست کرتا ہے کہ اسے وہی سامان دوبارہ بیچ دیا جائے جو سامان پہلے بینک نے اسے بیچا تھا اور جس کی قیمت کی ادائیگی وہ نہیں کرسکا۔ گویا اس میں کلائنٹ اس سامان کو دوبارہ خریدنا چاہتا ہے جسے وہ پہلے بینک سے خرید چکا ہے۔ ایسا کرنا جائز نہیں کیونکہ اس صورت میں وہ ایسا سامان خرید رہا ہوتا ہے جس کا وہ پہلے سے مالک بن چکا ہے اور ظاہر ہے کہ اپنی مملوکہ چیز کے بارے میں دوسرے سے یہ کہنا جائز نہیں کہ مجھے یہ چیز اتنے میں بیچ دو۔

کیا مرابحہ کو سیکورٹائز کیا جاسکتا ہے؟

سوال ۲۹:

کیا مرابحے کی سیکورٹائزیشن کی جاسکتی ہے یعنی اس کے صکوک یا شیئرز بنا کر مارکیٹ میں بیچے جاسکتے ہیں؟

جواب:

مرابحہ مکمل ہوجانے کے بعد اس کی قیمت کلائنٹ پر قرض ہوجاتی ہے اور صرف قرض کے بدلے قرض کی مالیت سے زیادہ کے صکوک یا شیئرز جاری نہیں ہوسکتے،

اسلئے مرابحہ ہونے کے بعد اس کو سیکوریٹائز کرنا لا حاصل ہے سوائے اس کے کہ کچھ لوگ تبرعاً یہ معاملہ کرنے پر تیار ہوں۔

امپورٹ مرابحہ میں ایل سی کے ساتھ ایجنسی اگریمنٹ کیوں کرایا جاتا ہے؟

سوال ۳۰:

امپورٹ مرابحہ میں ایل سی کھولنے کے ساتھ ہی اسلامی بینک ایجنسی اگریمنٹ کرتا ہے، اس کی کیا وجہ ہے؟ کیا یہ ایجنسی اگریمنٹ ایل۔سی کھولتے وقت ہی کرنا ضروری ہے۔

جواب:

امپورٹ مرابحہ میں اگر ایل۔سی کھولنے کے ساتھ ایجنسی اگریمنٹ نہ کیا جائے تو باہر سے آنے والے سامان کا خریدار براہِ راست کلائنٹ ہوگا، اسلامی بینک اسی مرحلے پر ایجنسی اگریمنٹ کرلیتا ہے، جس کی وجہ سے اصل خریدار بینک بن جاتا ہے اور کلائنٹ بینک کا ایجنٹ بن جاتا ہے۔ اسلئے یہ ایجنسی اگریمنٹ ایل۔سی کھلنے کے ساتھ یا اس سے قبل ہونا چاہئے۔ اس میں تاخیر کرنا درست نہیں۔

يا أيها الذين آمنوا لا تأكلوا أموالكم بينكم بالباطل (القرآن)

تالیف
ڈاکٹر مولانا اعجاز احمد صمدانی
استاذ جامعہ دارالعلوم کراچی

ادارہ اسلامیات
کراچی — لاہور

اسلامی بینکاری

ایک حقیقت پسندانہ جائزہ

تحریر
مولانا ڈاکٹر اعجاز احمد صمدانی
استاذ جامعہ دار العلوم کراچی

ادارہ اسلامیات
کراچی، لاہور